

## Entrega final

Para la entrega final de la evidencia retomarás elementos de lo que has entregado en los dos avances previos.

1. ¿Recuerdas el borrador de folleto que hiciste en los últimos temas del curso? Retómalo y termina de diseñarlo. Considera los elementos que debe contener un folleto que apoye las ventas.
2. Termina el reporte de prospección que hiciste en el segundo avance, determina las características de los principales prospectos.
3. Termina de elaborar tu presentación de ventas con los comentarios hechos por el Facilitador.
4. Trata de reunirte con un compañero, si esto no es posible, busca reunirte con un compañero de trabajo o bien con una persona interesada en el producto que elegiste.
5. Realiza la videograbación mostrando tu presentación de ventas y tratando de hacer que compre el producto que elegiste. Utiliza los conceptos, técnicas y estrategias vistos en los 15 temas del curso.
6. Tu video debe contar con las siguientes características:
  - a. Durar al menos 25 minutos.
  - b. Demostrar que puedes aplicar los principios de la comunicación activa y la neurolingüística para las ventas.
  - c. Mostrar que puedes adaptarte al estilo social del cliente.
  - d. Mostrar que manejas las objeciones del cliente.
  - e. Usas una técnica de cierre.
7. Entrega al Facilitador el reporte de prospección, el folleto, la presentación y el video.