

# ¿Vender un producto o comprar un producto?

EXPRESIONES

NIVEL  
Intermedio

NÚMERO  
B2\_3067X\_ES

IDIOMA  
Español

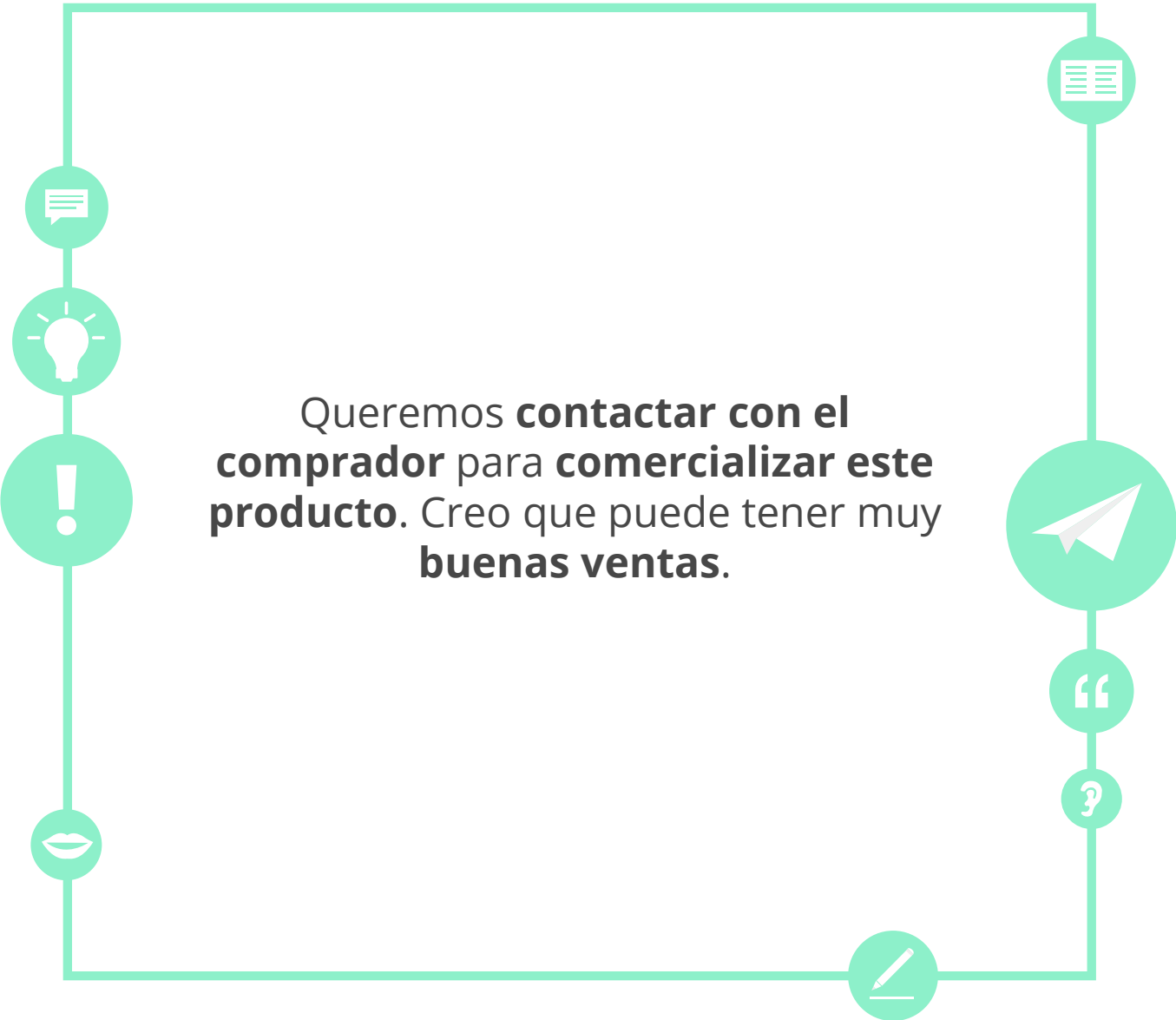




## Objetivos

- Aprender estrategias de venta de un producto
- Repasar estrategias para describir objetos
- Aprender cómo comprar un producto





Queremos **contactar con el comprador** para **comercializar este producto**. Creo que puede tener muy **buenas ventas**.



## Compras y ventas

- En esta lección aprenderemos estrategias para **comprar y vender productos**:



Este producto es **de lo mejor del mercado**. Le aseguro que **se quedará satisfecho**. Tiene muy buena **relación calidad-precio**.



## Vender un producto

**comercializar**

**ganancia**

**conectar con el comprador**

**vendedor**

**cerrar una venta**



**trato**

**el márketing**

**precio**



## Gastar el dinero

¿En cuáles de estas cosas consideras que es más rentable gastar el dinero?





## ¿Eres un comprador compulsivo?

**Contesta a las siguientes preguntas. Si tienes mayoría de SÍ, entonces eres un comprador compulsivo:**

1. ¿A veces compras cosas que no necesitas?
2. ¿Vas de compras cuando estás deprimido?
3. ¿Crees que no tienes control sobre tus gastos?
4. ¿Olvidas las cosas que has comprado?

**Ahora, completa el test con tres preguntas más para saber si tus compañeros o tu profesor son compradores compulsivos.**



¿Y en tu país?

¿En qué cosas cree que la gente  
gasta más dinero en  
comparación con España?





## Vender un producto

**rendimiento de ventas**

¿Cuál es el **rendimiento de ventas** de este producto?

**satisfacer necesidades**

Es importante **satisfacer las necesidades** del cliente.

**conocer el producto**

Los buenos vendedores siempre **conocen bien el producto** que venden.

**enfaticar las ventajas**

Si quieres vender algo, tienes que **enfaticar las ventajas** del producto.



## Vender un producto

**¿Y tú? ¿Has trabajado alguna vez como vendedor?**  
**¿Cuáles son las características del buen vendedor?**



## Vender un producto

Observa los siguientes productos. ¿Cómo se llaman? ¿Cuáles crees que son los puntos positivos y negativos a la hora de venderlos?





## Ahora, relaciona los productos con su descripción

1. Una fregona

2. Un móvil

3. Una tabla de planchar

4. Una lámpara decorativa

A

El punto fuerte de este producto es la estética del mismo. Con tan solo un pequeño cambio y sin apenas necesidad de instalación, tu casa quedará convertida en un lugar mucho más glamouroso. ¿Un aspecto negativo? No es precisamente fácil de limpiar...

B

Este invento (más moderno de lo que parece) facilita la vida de todos los empleados del hogar. Se acabaron los dolores de espalda y el estar todo el día agachándose. Eso sí, al terminar, escúrrela lo máximo posible y deja que se seque, si quieres que te dure más tiempo en buen estado.

C

Para algunos esta actividad es relajante. Para la mayoría, lo más aburrido de todas las tareas del hogar. Así que si quieres terminar más rápido sin dejar de tener tus camisas relucientes, hazte con una de estas, apta para todo tipo de tejidos.

D

Hace veinte años era lo más innovador que existía. Después se hicieron cada vez más pequeños, y de nuevo cada vez más grandes, con la llegada de las pantallas táctiles. Hoy este modelo quizá este un poco pasado de moda, pero puede ser una buena adquisición para los amantes del vintage.



## ¿Tienes buena memoria?

Vas a ver pasar una lista de fotos.  
Intenta memorizar los nombres de  
los productos en tu cabeza.  
¡Atención! ¡No vuelvas atrás!



## ¿Tienes buena memoria?





## ¿Tienes buena memoria?





¿Tienes buena memoria?





## ¿Tienes buena memoria?





¿Tienes buena memoria?





¿Tienes buena memoria?





¿Tienes buena memoria?

¿Cuántos objetos de la lista puedes recordar?





## Vender un producto

Ahora, escribe una breve descripción de uno de los productos de la lista. Puedes seguir el modelo de la página 12. Tus compañeros o tu profesor adivinarán qué objeto es. ¡Atención! ¡No lo hagas muy simple ni muy difícil! ¡No puedes nombrar el objeto!



## Comprar un producto

**relación calidad  
- precio**

Este producto tiene una buena **relación calidad-precio**. No es demasiado caro y es de muy buena calidad.

**lo mejor del  
mercado**

Hemos comprado el **mejor** frigorífico **del mercado**.

**quedarse  
satisfecho**

En esta empresa le devolvemos el dinero si no **queda satisfecho**.

**probar sus  
características**

Tras comprar el producto en nuestra empresa, tiene un mes para **probar sus características**.



## Comprar un producto

Quando compras un producto, ¿qué es lo más importante para ti?

buena calidad

utilidad

buen precio

apariencia



## Comprar un producto

Hay un dicho en español que dice que al comprar algo tiene que tener «las tres B, es decir, bueno, bonito y barato». Imagina que tienes que comprar las siguientes cosas. ¿Qué es más importante para ti?





## El regateo

El regateo es una costumbre muy extendida en algunas culturas. Regatear significa acordar el precio de un producto junto con el vendedor en el momento de la compra. Eso significa que los productos no tienen un precio fijo, sino que este se decidirá en función de las habilidades para regatear del comprador. Si no eres hábil regateando, es fácil que el vendedor te engañe y acabes pagando por el producto el triple que la última persona que lo compró.





## El regateo

Un vendedor con intención de regatear pondrá al producto un precio exageradamente alto (especialmente si el comprador es un turista extranjero), y le pedirá al comprador que haga una oferta. Un buen regateador dirá un número muy inferior al que está dispuesto a pagar, consciente de que al final se llegará a un estadio intermedio. De esta manera, si el vendedor dice 100 como precio de partida y el comprador responde 60, es probable que la venta acabe efectuándose por unos 80. En mitad del proceso, el vendedor halagará las características del producto con intención de convencer al comprador de pagar más.





## El regateo

**Ahora, comenta con tus compañeros o con tu profesor las siguientes cuestiones sobre el regateo:**

¿Y tú? ¿Has regateado alguna vez? ¿Es frecuente este sistema en tu país?

¿Y en España? ¿Piensas que existe el regateo? ¿En qué tipos de comercio?

¿Piensas que es justo este sistema de venta? ¿Por qué?



## El regateo

Imagina que estás en un mercadillo y quieres comprar un producto, pero es necesario regatear. Con tu compañero o tu profesor, imagina la conversación.

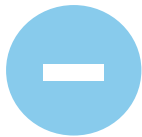
Puedes elegir alguno de los productos de la unidad o inventar tu propio objeto.





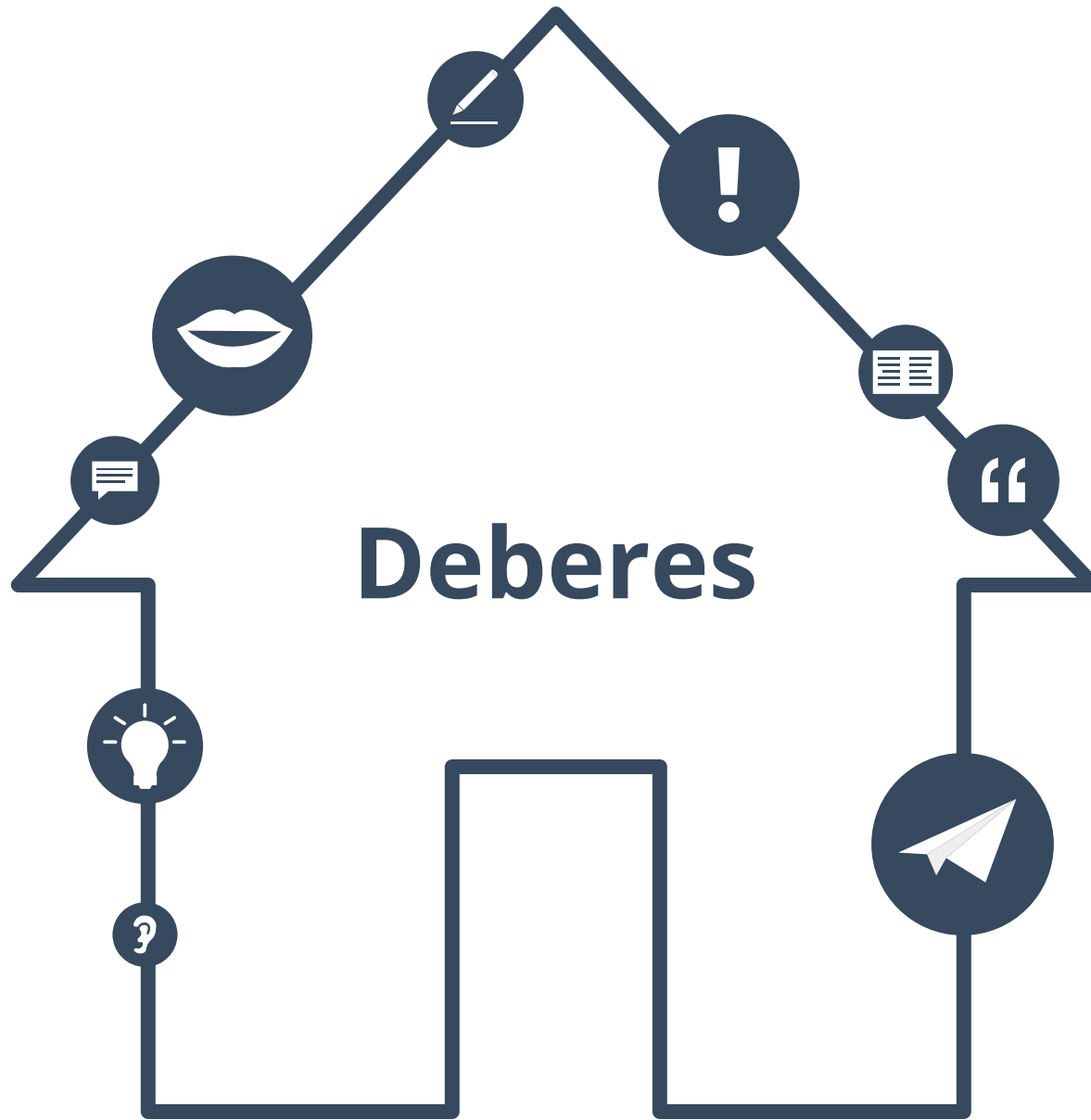
## Reflexiona sobre la lección

Piensa en todo lo que has aprendido en esta lección.  
¿Qué ha sido lo más difícil (actividades, vocabulario...)? ¿y lo más fácil?

Si tienes tiempo, repasa las páginas más difíciles de nuevo.





# Deberes



## Relaciona las palabras

1. contactar con

2. rendimiento

3. relación calidad-

4. quedarse

5. enfatizar

6. conocer

7. cerrar

a. de ventas

b. el producto

c. satisfecho

d. las ventajas

e. el comprador

f. una venta

g. precio



## Listas de vocabulario

**Toma las cinco primeras palabras de esta lección.  
Haz dos listas con ellas.  
Pon un nombre a cada lista.**

Lista 1: \_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

---

---

---

Lista 2: \_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

---

---

---



## Mis palabras favoritas

Encuentra cinco palabras en esta lección y escríbelas en tu lista de *Mis palabras favoritas*.

A graphic of a notepad with a spiral binding on the left. A white sticky note with a blue tab is attached to the top right, containing the text "Mis palabras favoritas". Below the sticky note, the notepad has several horizontal lines. The first three lines are pre-filled with the text "Palabra uno", "Palabra dos", and "Palabra tres" respectively. The remaining lines are blank.

Mis palabras favoritas

Palabra uno

Palabra dos

Palabra tres

...



## Tarjetas

**Crea tarjetas a partir de una hoja de papel y copia cuatro palabras o frases de esta lección que has encontrado difíciles.**





## Frases en tercera persona del plural

Escoge cinco frases de ejemplo en esta lección.  
Cópialas y escríbelas de nuevo sobre un grupo de gente.



---



Ejemplos:

---



---



Ella es doctora.

---



→ Julia y Mariana son doctoras.

---



Él habla español y francés.

---



→ Ellos hablan español y francés.

---



...

---



---



---



---



---



---



## Soluciones a los deberes

**Ejercicio p. 32**  
1.E - 2.A - 3.G - 4.C - 5.D - 6.B - 7.F



## Sobre este material



Para saber más:  
[www.lingoda.com](http://www.lingoda.com)

Este material ha sido creado por

**lingoda**

y puede ser utilizado de forma gratuita  
por cualquiera para cualquier fin

### **lingoda** ¿Quiénes somos?



¿Por qué aprender español online?



¿Qué tipo de clases de español ofrecemos?



¿Quiénes son nuestros profesores de español?



¿Cómo obtener nuestros certificados de español?



¡También tenemos un blog de idiomas!