

Ejercicio 1

Selecciona el término que se refiere a "ventaja" o "beneficio" de un producto:

- a) Benefit
- b) Feature
- c) Quality
- d) Package

Ayuda: Recuerda la diferencia entre lo que un producto **tiene** (característica) y lo que **aportan** esas características al cliente.

Ejercicio 2

Elige la frase de apertura apropiada en una presentación de ventas:

- a) "This is the best product."
- b) "Good afternoon. I'm [Name] from [Company]."
- c) "You will love this."
- d) "Benefits include high quality."

Ayuda: Piensa en cómo estructurarías el saludo y la introducción formal al comenzar una reunión de negocios.

Ejercicio 3

Completa con el comparativo correcto para "más rápido":

"Our service is ____ than competitors' services."

- a) more fast
- b) fastest
- c) faster
- d) the fastest

Ayuda: Recuerda las reglas para formar comparativos con adjetivos de una sílaba en inglés.

Ejercicio 4

Selecciona el conector que introduce consecuencia:

- a) However
- b) Furthermore
- c) Consequently
- d) Moreover

Ayuda: Este conector se coloca al inicio de la oración para indicar el resultado de lo anterior.

Ejercicio 5

Elige la estructura para destacar tu propuesta única de valor:

- a) "What sets us apart is..."
- b) "Let's apart us what is..."
- c) "Our apart sets is..."
- d) "Sets us apart what is..."

Ayuda: Recuerda la inversión típica de la expresión que subraya la diferencia frente a la competencia.

Ejercicio 6

Completa con el superlativo correcto para "el más completo":

"We offer the _____ package in the market."

- a) most comprehensive
- b) more comprehensive
- c) comprehensiveest
- d) more comprehensiver

Ayuda: Recuerda la construcción de superlativos con adjetivos de varias sílabas.

Ejercicio 7

Selecciona la frase adecuada para manejar una objeción sobre precio:

- a) "I understand your concern about price, but consider the long-term savings."
- b) "Price is not issue."
- c) "No concern about price."
- d) "You concern price, long-term savings."

Ayuda: Fíjate en cómo se introduce la objeción y se contrasta con una ventaja futura.

Ejercicio 8

Elige la forma correcta de pregunta retórica para involucrar al cliente:

- a) "Don't you want to increase efficiency?"
- b) "Do you don't want to increase efficiency?"
- c) "Want you not to increase efficiency?"
- d) "You don't want to increase efficiency?"

Ayuda: Recuerda la estructura de las preguntas retóricas en inglés, empezando con el auxiliar y con negación.

Ejercicio 9

¿Qué palabra describe "la durabilidad" de un producto?

- a) Durability
- b) Reliability
- c) Performance
- d) Warranty

Ayuda: Piensa en el término que expresa cuánto tiempo resiste un producto bajo uso continuo.

Ejercicio 10

Selecciona el verbo modal para recomendar algo ligeramente:

- a) should
- b) must
- c) can
- d) may

Ayuda: Recuerda cuál de estos modales se usa para dar un consejo suave, menos fuerte que obligación.