

TIPOS DE ARGUMENTO

CÁPSULA # 1

TIPOS DE RAZONAMIENTO

1 INDUCTIVO:

DE LOS HECHOS A LA CONCLUSIÓN.

2 DEDUCTIVO:

DE LA CONCLUSIÓN A LOS HECHOS.

"CADA RAZONAMIENTO SE ALIMENTA DE OCHO PREGUNTAS QUE SATISFACEN LA CURIOSIDAD HUMANA" VER CÁPSULA 2.

TIPOS DE ARGUMENTO

CONOCIMIENTO

UTILIZAS: CIFRAS, DATOS Y HECHOS QUE DEMUESTREN TU CONOCIMIENTO DEL NEGOCIO Y OJALÁ SEAN NOVEDOSAS PARA TU CLIENTE.

AUTORIDAD

HABLAS DE TU NEGOCIO A TRAVÉS DE TERCEROS CON PODER Y AUTORIDAD EN EL NEGOCIO.

INDIVIDUALIDAD

HABLAS DESDE TU PROPIA EXPERIENCIA O LA DE TUS ALLEGADOS, MUY UTIL SI CUENTAS CON RECONOCIMIENTO EN EL NEGOCIO.

EMOCIONALIDAD

APELAS A LOS MIEDOS O ESPERANZAS DE TU CLIENTE PARA ESTABLECER UNA CONEXIÓN MÁS EMOCIONAL.

ESTOS ARGUMENTOS NO SON MUTUAMENTE EXCLUYENTES RAZÓN POR LA CUAL PUEDES USAR VARIOS EN TU INTERVENCIÓN

EN EL ESCENARIO COMERCIAL EL RAZONAMIENTO CON MEJORES RESULTADOS ES EL DEDUCTIVO.

MÁS INFORMACIÓN EN:

 MAOCOACH

 MAOCOACH

 3002294872

 MAOCOACHI@GMAIL.COM