



# TÉCNICAS PARA AUMENTAR LAS PROBABILIDADES DE ÉXITO EN LA INTERACCIÓN COMUNICATIVA

## PROBLEMA VS SOLUCIÓN

CREAS O PRESENTAS UN PROBLEMA PARA TU CLIENTE Y TE OFRECES COMO SOLUCIÓN.

## TIEMPO FUERA

ESFUERZO SUPERIOR A 15 DÍAS Y OBTIENE UN BENEFICIO POSTERIOR.

## TARJETA DE CRÉDITO

BENEFICIO INMEDIATO, TIEMPO SUPERIOR A 15 DÍAS, ESFUERZO POSTERIOR.

## NIÑOS

EXPLICAS PASO POR PASO TODO TU DISCURSO, PRODUCTO O SERVICIO.

## CULPA

TRANSFIERES LAS CONSECUENCIAS DE SUS ACTOS AL CLIENTE.

## EMOCIONAL

CREAS UN ESCENARIO ASPIRACIONAL PARA TU CLIENTE.

## MEDIOCRIDAD

DESTACAS LOS AVANCES DE TU CLIENTE Y LE RECASCAS QUE PUEDE SER MEJOR.

## TE CONOZCO

DESCRIBES TODOS LOS ESCENARIOS DE TU CLIENTE Y SU NEGOCIO, TE PRESENTAS COMO BENEFICIO.

## CONFUNDIR

UTILIZAS TERMINOS, CIFRAS O ESCENARIOS QUE CONFUNDAN A TU CLIENTE.

## IGNORANCIA

COMPARTES LA INFORMACIÓN A MEDIAS Y MANTIENES GRAN PARTE DE ESA INFORMACIÓN OCULTA.

10

MÁS INFORMACIÓN EN:



MAOCOACH



MAOCOACH



3002294872



MAOCOACHI@GMAIL.COM