

# 6 IMPULSOS

MKL KONECTA

# 1

## AVIDEZ

SABER ADMINISTRAR LOS BENEFICIOS QUE LE DAMOS AL CLIENTE SIN EXAGERARLO. SER ÁVIDO SIENDO ÁGIL Y ADELANTARSE A LOS CLIENTES CON RESPUESTAS A PREGUNTAS Y NEGATIVOS.

# 2

## INDIFERENCIA

SI LA PERSONA LO QUIERE BIEN, SINO ADIOS, ESTOY PERDIENDO MI TIEMPO SI REBATO MAS DE X NEGATIVOS. LA INDIFERENCIA ES HACERLE SENTIR A LA OTRA PERSONA QUE NO SE LO ESTAMOS VENDIENDO.

# 3

## MIEDO A PERDER LA OPORTUNIDAD

HACERLE VER AL CLIENTE QUE TIENE UNA BUENA OPORTUNIDAD EN EL MOMENTO Y SI NO LA APROVECHA AHORA ESTA PERDIENDO NUESTROS SERVICIOS.

# 4

## SENSACIÓN DE URGENCIA

DEBEMOS TRANSMITIR AL CLIENTE UNA SENSACIÓN DE URGENCIA, QUE NO PODEMOS PERDER EL TIEMPO YA QUE DEBEMOS LLAMAR A MAS PERSONAS.

# 5

## FACTOR OVEJA

HACERLE NOTAR AL CLIENTE QUE YA LO TIENEN MAS PERSONAS. LOS POTENCIALES CLIENTES SE FIJAN MUCHO EN ESE PUNTO, YA QUE SI LO TIENEN MAS PERSONAS ES PORQUE SUPUESTAMENTE FUNCIONA

# 6

## TONO DE VOZ

ES MUY IMPORTANTE VARIAR EL TONO DE VOZ AL HABLAR CON LOS CLIENTES, DEPENDIENDO DEL TONO QUE USEMOS SERÁ LA SENSACIÓN QUE TRANSMITIREMOS. VARIANDOLO APRENDEMOS A LLEVAR LA CONVERSACIÓN Y EL CONTROL DE ELLA.