

# 8 Pasos para el Éxito

MKL KONECTA

# 1

## ACTITUD POSITIVA

SIEMPRE DEBEMOS TENER BUENA ACTITUD, YA QUE LOS POTENCIALES CLIENTES LO NOTAN. TAMBIEN ES VERDAD QUE CON UNA BUENA ACTITUD NOS AYUDA A REALIZAR MEJOR NUESTRO TRABAJO.

# 2

## PUNTUALIDAD

HAY QUE SER PUNTUAL A LA HORA DE SENTARSE A VENDER, EN LOS DESCANSOS, SI QUEDAMOS DE LLAMAR A UN CLIENTE EN DETERMINADO HORARIO DEBEMOS CUMPLIRLO, NO OLVIDEMOS QUE ESTAMOS REPRESENTANDO A UNA COMPAÑIA.

# 3

## ESTAR PREPARADOS

DEBEMOS ESTAR PREPARADOS PARA RESOLVER CUALQUIER DUDA QUE TENGA EL CLIENTE SOBRE EL PRODUCTO QUE ACTIVAMOS, POR ELLO DEBEMOS INFORMARNOS BIEN Y SI TENEMOS UNA DUDA CONSULTARLA.

# 4

## TRABAJAR 'X' HORAS O MÁS (PARA CONSEGUIR LOS OBJETIVOS)

TENEMOS QUE TRABAJAR LAS HORAS QUE VEAMOS OPORTUNAS PARA CUMPLIR NUESTROS OBJETIVOS PERSONALES.

# 8 Pasos para el Éxito

MKL KONECTA

# 5

## TRABAJAR BIEN LAS BASES DE DATOS

LLAMAR A CADA UNO DE NUESTROS CLIENTES COMO SEA NECESARIO HASTA CONTACTAR AL TITULAR O RESPONSABLE.

# 6

## MANTENER LA ACTITUD

SIEMPRE TENEMOS QUE MANTENER LA ACTITUD POSITIVA AUNQUE NOS DIGAN QUE NO, AL SIGUIENTE LLAMADO QUE HAGAMOS DEBEMOS DIRIGIRNOS COMO SI FUERA EL PRIMERO CON LA MEJOR SONRISA Y ENTUSIASMO, NO NOS OLVIDEMOS QUE ES UN POTENCIAL CLIENTE Y EL NO SABE A QUIEN YA HEMOS LLAMADO. NUNCA PODEMOS PERDER LA ACTITUD EN LAS HORAS DE TRABAJO YA QUE SERIA ALGO QUE NOS PERJUDICARIA Y NO CONSEGUIRIAMOS NUESTROS OBJETIVOS.

# 7

## SABER LO QUE HACES Y POR QUE LO HACES

DEBEMOS TENER MUY CLARO NUESTRO OBJETIVO DENTRO DE LA ORGANIZACIÓN (COMISIONAR, CRECER, ETC.) YA QUE LOS MISMOS NOS DARÁN BENEFICIOS FUERA O DENTRO DE LA MISMA.

# 8

## TOMAR EL CONTROL

AL HABLAR CON LOS CLIENTES, HEMOS DE LLEVAR EL CONTROL DE LA CONVERSACIÓN Y ENCAMINARLA HACIA EL PUNTO QUE MÁS NOS INTERESE PARA PERSUADIRLE. NUNCA PODEMOS DEJARNOS DOMINAR, Y ESO SE CONSIGUE TAMBIEN JUGANDO CON EL TONO DE VOZ.