- Jose Luis Ballesteros
- Daniel Gonzalez
- Patricia Lopez.
- Brandon Ramirez
- Henry Mendez
- Alejandra Espinosa.

MATRIZ TIPOLOGIA DE CLIENTES



Tipologia de cliente, el aprendiz caracterizará los diferentes tipos de clientes para realizar un manejo de objeciones pertinente, se trata de una etapa natural del proceso y debemos prepararnos para ella se construirá una matriz de datos donde se referencie las características de cada uno de los clientes identificados por los aprendices

El aprendiz diseñara la matriz de tipos de clientes con sus diferentes caracterizaciones, donde deberán llevar tipo del cliente, características y manejo de objeciones.

Tipos de Clientes	Características Distintivas	Manejo de objeciones o tratamiento
Conversador.	-Cuenta historias. -NO va directamente a la Compra -Son Adultos Mayores, Solas.	-Se les escucha pero siempre direccionando a la Compra. de manera Cordial.
- Indeciso	-No Sabe lo que quiere. -Pide Varias referencias. -	-Identificar la Verdadera Necesidad. para ayudarlo a tomar la decisión Correcta.
Dominante.	-Sabe lo que quiere. -duda de la información Prestada. -Se Siente Superior.	-Dandole la Razon. -Buena escucha. -Brindar una asesoria Inteligente.
- Impaciente.	-Llega acosado -No tiene tiempo -Acelerado.	-Enfocar la Venta a un Solo producto. -Agilisar el Servicio.

Escaneado con CamScanner