

## Módulo 2 – Ejercicio 1: “Un contacto en cualquier sitio”

### **Objetivo:**

Incidir en la importancia de estar preparado a que cualquier situación u oportunidad es apropiada para hacer un contacto nuevo y un potencial cliente. NUNCA SABEMOS QUIEN PODEMOS TENER AL LADO.

### **Procedimiento:**

**PLANTEAMIENTO:** Vamos a viajar en avión y se nos informa que nos pasan nuestro billete, sin coste, a clase Business. Nos sentamos junto a una persona que vemos está leyendo una documentación aparentemente importante de una empresa que queríamos contactar por lo que consideramos que es un alto ejecutivo. Cuando la azafata nos trae los aperitivos comenzamos a conversar y empieza él preguntando: “¿A qué te dedicas?”

**TRABAJO:** Escribir en una hoja lo que nosotros diríamos o cómo estableceríamos la comunicación para establecer y mantener contacto. Escribir varias opciones y valorar las más adecuadas o menos.

Hay que incidir en que, aunque un método funcione, siempre tiene que estar en revisión pues puede quedar caduco.