

Módulo 3 – Ejercicio 1: “Inicio de conversación”

Objetivo:

Incidir en la importancia de utilizar las apropiadas frases iniciales de conversación y aproximación en la llamada a un contacto (así como evitar tópicos innecesarios) utilizando los datos que hemos extraído de nuestra investigación de ese potencial contacto.

Procedimiento:

En el anterior ejercicio hemos investigado datos de Alfonso Prieto, Director General de Industrias del calzado Alba S.L. Imaginemos que los datos que hemos obtenido sobre el potencial clientes son:

- ❖ Estudió Empresariales en la Universidad de Valencia y tiene un Master MBA de Esade.
- ❖ Lleva 7 años como Director General.
- ❖ Los resultados anuales de su empresa son justos.
- ❖ Hace 6 años hicieron un ERE parcial al 30% de la plantilla y despidieron a 30 trabajadores.
- ❖ Es vicepresidente de la Confederación de Empresarios de su sector.
- ❖ Ha escrito un libro “Las Pymes ante la globalización”.
- ❖ Le gusta jugar al golf.
- ❖ Está divorciado y tiene 2 hijos de 12 y 14 años que viven con su esposa.

Con esta información pensaremos en las primeras palabras a decir en la conversación con el cliente para generar confianza y “calentar” la relación.

Dar importancia a ser sibilino con la utilización de los datos y no parecer un acosador.