

Módulo 3 – **Ejemplo de hoja de mejora de un comportamiento**

PROCEDIMIENTO

- 1.- Analizar solo un comportamiento concreto durante el acompañamiento al comercial.
- 2.- Comentar posteriormente con el comercial las observaciones realizadas.
- 3.- Fijar fecha para el siguiente acompañamiento y puesta en práctica de las observaciones (más cercana ni más urgente el cambio)

VENDEDOR: Juan Pérez		FECHA: 15-Oct-2012	
<p><u>COMPORTAMIENTO A MEJORAR:</u></p> <p>Resistirse a petición de descuentos por el Cliente</p>			
ARGUMENTOS		COMENTARIOS	
<p>- Defender nuestro precio</p> <p>- Hacer una concesión diferente al precio</p> <p>- Obtener compromiso de cierre si aprobado descuento</p>		<p>-</p> <p>-</p> <p>-</p>	
<p>*Fecha del próximo acompañamiento: 29-Oct-2018</p> <p>* Comportamiento a mejorar (si fuera diferente al presente): Escuchar más que hablar</p>			