

Los tipos de cliente y cómo tratarlos

Tipo de cliente	Principales características	Cómo debes tratar a este tipo de cliente
El dominante	<ul style="list-style-type: none">-Directo en la comunicación- Dice lo que piensa- Es competitivo- Quiere ser el número uno- Tiene confianza en sí mismo-Tiene una gran necesidad de resultados	<ul style="list-style-type: none">- Sé directo- Sé conciso y llega al punto- Da resultados
El conversador	<ul style="list-style-type: none">-Es amistoso-Le gusta hablar-Es simpático-Te hace sentir a gusto-Es emotivo-Tiene sentido del humor-Orientado a las relaciones personales	<ul style="list-style-type: none">-No hables de todos los detalles-Familiarízate con temas sobre familia, el tiempo, deportes, etc.-Muéstrale lo nuevo, lo colorido, lo emotivo

<p>El reservado o indeciso</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Es estable -Por lo general es amistoso -Desea cooperación 	<ul style="list-style-type: none"> -Gánate su confianza -Muéstrate calmado -Responde a todas sus preguntas -Dale seguridad
<p>El sabelotodo</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Es prudente y cauto -Es analítico -Sigue siempre los procedimientos -Busca calidad 	<ul style="list-style-type: none"> -Proporcióname datos, pruebas, números, estadísticas -Prepara la estructura de tu presentación -Prepárate a resolver los problemas que te plantea