

GUIÓN PARA LA ETAPA DE TOMA DE CONTACTO: Saludo y presentación

Saludo

Presentación Personal

Presentación de nuestra Empresa/Marca,...

Entrega de tarjeta, (hay quien lo hace al final, según se vea)

Explicación del porqué del encuentro

Exponer un tema que despierte el interés del cliente hacia nosotros/nuestro producto/servicio

Crear un buen clima

1ª pregunta abierta, para que empiece a hablar el cliente, y enlazar con siguientes etapas de nuestras ventas, ¿verdad?