



MODELO DE ARGUMENTACIÓN

PARA LA PERSUASIÓN EN VENTAS



4.

Comunicación

- Persuasión
- Empática
- Asertividad
- Escucha activa
- Los componentes
- Verbal
- Gestual
- Paraverbal

1.



- Producto
- Empresa
- Vendedor

2.



- Seguridad
- Economía
- Novedad- Moda
- Status
- Afecto
- Bienestar

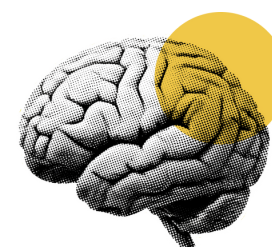


Tenemos en consideración el medio (presencial, telefónica, correo, digital) y la forma (Verbal, escrita)

3.

Tenemos en cuenta la clasificación psicológica y de perfiles de clientes

- Dominancia cerebral
- Características comportamentales



Los 3 cerebros

Canales de comunicación

- Visual
- Auditivo
- Kinestésico