AUTOEVALUCION

1**. ¿Considero que quienes se relacionan conmigo deben subir el nivel de conocimiento para que entiendan lo que digo??**

Rta:

No necesariamente porque no es el nivel de conocimiento si no la manera de expresarse y explicar las cosas o el tema como tal.

2 **¿Doy por sentado que lo que fue entendido, o explico lo que digo?**

Rta:

Es mejor explicar nuevamente por qué a veces el cliente le da pena o miedo pedir que le repitan lo dicho y tratar de explicarlo de mejor manera.

3 **¿Me molesta que me hagan repetir lo que he dicho?**

No, muchas clientes no entienden o no les queda claro lo que uno trato de decirles u ofrecerles, y es mejor repetirles para que así quede una idea concreta.

4¿**Escojo las palabras más sencillas para explicar lo que quiero que otros entiendan .?**

Si porque es más fácil expresarse al cliente con palabras claves y sencillas para ser mejor entendió

5 **¿Hablo mientras voy caminando, sin fijarme si el receptor ha logrado captar el mensaje??**

Rta:

Mi punto de vista esto es como una falta de respeto porque uno debe de tener mucha atención hacia al receptor ya que es muy difícil ignorar o dejar las cosas a medias.

6. ¿**Utilizo pablaras soeces o jerga exótica que otros no comparten ni conocen?**

No; es de muy mal gusto expresarse o dirigirse a alguien de esa manera, es una mala educación ya que se ofenden por varias razones debido a esto uno debe tener un buen vocabulario.

7**. ¿Utilizo adecuadamente el tono, la velocidad y el volumen de mi vos?**

Rta:

Si Es algo fundamental para transmitir ciertos aspectos como la seguridad, la madurez o la rotundidad de nuestras palabras.

8. **¿Despues de hablar digo "me entendió", o "me expliqué ", o " me hice entender”?**

  Rta: Si porque es mejor preguntar porque a veces quedan muchas dudas,  o no entendió por la manera de explicarse o por palabras que son  consideran claves y generalmente ahí problemas de comunicación.

9 **¿utilizo términos correspondientes o afines a la actividad del interlocutor para hacer más fácil la compresión de lo que digo.?**

Rta:

Si porque esto guía y ayuda a que logremos una comunicación efectiva, importante con la interacción con el cliente.

10 ¿**Aprovecho gráficos, dibujos o figuras para explicar lo que digo??**

Rta:

  Si; no en todas las ocasiones, pero es más fácil explicar, es mejor la comunicación y llega más entendió el mensaje.