|  |  |
| --- | --- |
| **Título componente** | **Pestañas verticales** |
| **Título** | Clasificación de clientes |
| **Texto descriptivo** | Las clasificaciones de personalidades en psicología son útiles, aunque imperfectas. Sirven para orientar el tratamiento de clientes según rasgos específicos, con el fin de alcanzar los objetivos propuestos. |
| **Título (máx 6 palabras)** | **Personalidades, objetivos propuestos** |
| **Clientes rutinarios** | Conservadores más que innovadores.  Evasivos a los cambios.  Rígidos en sus esquemas organizativos.  Aceptan cambios para encasillarlos y organizarlos |
| **Clientes amistosos-amables** | Acostumbran a ser de trato muy amable.  Les gusta escuchar a las personas muy atentamente.  No contradicen así no estén de acuerdo. |
| **Clientes silenciosos** | Dialogan muy poco.  Procuran prestar mucha atención a lo que dice el experto.  No dejan reflejar sus inquietudes fácilmente |
| **Clientes negativos** | A todas las opciones que les ofrecen dicen no.  No son objetivos para apreciar las cosas.  No admiten la discusión.  Se sienten dueños de la verdad. |
| **Clientes positivos** | Son resueltos en sus movimientos.  De gran confianza en sí mismo.  Les encanta decidir.  No siempre son simpáticos pues les gusta decidir.  Se sienten superiores a los demás. |
| **Clientes indecisos - vacilantes** | Les cuesta trabajo tomar decisiones.  Sopesan los pros y los contras por temor a equivocarse.  Valoran más la seguridad que la rapidez.  Prefieren consultar todo antes de decidir. |
| **Clientes desconfiados** | Son escépticos. Desconfían de todo y de todos.  Ponen en entredicho todos los argumentos.  Llevan la desconfianza al terreno personal. |
| **Clientes agresivos** | De acciones rápidas, impacientes  Generalmente se sienten interrumpidos.  Conocen bien su negocio, y se consideran triunfadores. |