



Resumen del Paso 4

¿Qué aprendiste en este paso?

Descubriste y pudiste experimentar las diferentes maneras que tienes de aprender y conociste tus medios.

Detectaste en ti y en tus clientes, las expresiones que son dichas sin casi tener consciencia de ello y de cómo esto te puede ayudar.

Pudiste escuchar audios, practicar y experimentar, cómo impacta positivamente en la cobranza, cuando captas el medio de representación del cliente y lo usar para liderar la gestión.

¿Qué herramientas descubriste en este paso?



VAK

INTRODUCCIÓN

- | ¿Qué significa VAK?
- | ¿Cómo significan los estilos de aprendizaje y comunicación?
- | ¿Cómo te fue con el Test que hiciste?



LOS VISUALES

- | ¿Qué características tienen "los visuales"?
- | ¿Cómo podemos identificarlos fácilmente?
- | ¿Cómo negociador, qué puedes hacer para potenciar tus resultados?



LOS AUDITIVOS

- | ¿Qué características tienen "los auditivos"?
- | ¿Cómo podemos identificarlos fácilmente?
- | ¿Cómo negociador, qué puedes hacer para potenciar tus resultados?



LOS KINESTÉSICOS

- | ¿Qué características tienen "los Kinestésicos"?
- | ¿Cómo podemos identificarlos fácilmente?
- | ¿Cómo negociador, qué puedes hacer para potenciar tus resultados?