

**Role Play**

**Bienvenido**

Este ejercicio es una simulación apegada a la realidad de una llamada con un cliente.

**Instrucciones**

* Contaras con 10 minutos para leer y preparar tu simulación
* Tendrás 5 minutos para realizar la simulación de la llamada en donde el objetivo es que tu cliente adquiera tu producto, con un servicio de calidad.
* Después, tu evaluador tendrá 10 minutos para realizarte una entrevista.

**Escenario**

Eres un analista de Telemarketing del call center “x” empresa especializada en ofrecer productos, tu principal función es lograr la venta de dichos productos.

Realizarás la llamada al Sr. (a) “x” para ofrecerle un Producto “x”\_\_ (Te recomendamos usar el producto del que más experiencia tengas)

El perfil del cliente es:

* Edad 30 años
* Estado Civil: Casado
* Ocupación: Empleado de una Abarrotera
* Ingreso mensual $10,000

Toma en cuenta los siguientes aspectos para tu llamada:

* Generar empatía
* Personalizar
* Manejo de objeciones
* Escucha a tu cliente
* Cierra tu venta

**Éxito**