

Ubique en el lugar que corresponde:



--	--	--	--	--

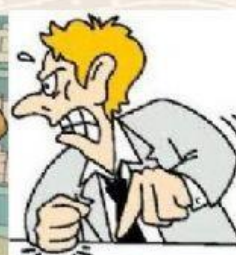
Cliente tímido

Cliente distraído

Cliente reservado

Cliente indeciso

Cliente exigente



--	--	--	--	--

Cliente
impaciente

Cliente enojado

Cliente nervioso

Cliente
negociador

Cliente seductor

Una según corresponda:



Expone diversos temas incluso sin relación con la compra; necesita que estén pendientes de él



Busca respuestas claras y concisas; se fija en lo más mínimo



No tiene educación y es prepotente



Es amable y sensible, No tiene prisa y le gusta hablar



No tiene mucho tiempo, no le puedes explicar tu propuesta



No interactúa, tiene poca atención.



Sabe lo que quiere y necesita; pide información exacta



Pasa de un tema a otro olvidándose de la propia compra



Necesita expresar sus conocimientos, mostrar superioridad y controlar la conversación



Expresa quejas con frecuencia y tiene altas expectativas