

El poder de las palabras

Ejercicio Tema 09



Curso <OPTIMIZA>
para Agentes de Viajes

Frases que utilizamos habitualmente **nosotros**



Frases que utiliza en general **el sector**

1

¿Qué frase utilizas para definir la situación actual, en las agencias de viajes y su futuro a corto plazo?

Empty dashed box for response.

2

¿Cuál es la acción más relevante que estás llevando a cabo ahora mismo para intentar vender más?

Empty dashed box for response.

3

¿Qué errores crees que estás cometiendo actualmente en tu gestión de venta y porqué?

Empty dashed box for response.

¿Qué frase utilizan para definir la situación actual, en las agencias de viajes y su futuro a corto plazo?

Empty dashed box for response.

¿Cuál es la acción más relevante que están llevando a cabo ahora mismo para intentar vender más?

Empty dashed box for response.

¿Qué errores crees que están cometiendo actualmente en tu gestión de venta y porqué?

Empty dashed box for response.





Curso <OPTIMIZA>
para Agentes de Viajes

El poder de las palabras

Ejercicio Tema 09

Prueba a cambiar el lenguaje que utilizas, por formas y expresiones más **proactivas**.

1

¿Qué frase utilizas para definir la situación actual, en las agencias de viajes y su futuro a corto plazo?

2

¿Cuál es la acción más relevante que estás llevando a cabo ahora mismo para intentar vender más?

3

¿Qué errores crees que estás cometiendo actualmente en tu gestión de venta y por qué?

EJEMPLOS DE LENGUAJE REACTIVO Vs LENGUAJE PROACTIVO

No puedo hacer nada Vs Voy a examinar que alternativas tengo.

Yo soy así Vs Puedo optar por un enfoque distinto.

Me vuelve loco Vs Controlo mis sentimientos.

No lo permitirán Vs Puedo elaborar una exposición efectiva.

Tengo que hacer eso Vs Elegiré la forma más adecuada.

No puedo Vs Elijo,

Debo Vs Prefiero.