



TTI SUCCESS INSIGHTS®
ESPAÑA

¿CÓMO HABLA?

¿CUÁL ES SU LENGUAJE CORPORAL?

¿QUÉ PRODUCTOS COMPRA?

¿CON QUÉ RAPIDEZ DECIDE SU COMPRA?

¿CÓMO CONFÍA EN USTED Y SUS PRODUCTOS?

¿QUÉ LE MOTIVA A COMPRAR?

¿QUÉ PREGUNTAS HACE?

¿QUÉ FACILITA LA VENTA?



Habla para preguntar o mostrar su opinión. Tiene un tono de voz claro, directo y seguro.

Si se sienta lo hace inclinado hacia adelante.

Nuevos productos.

Compra rápido.

Algo desconfiado.

Resultados del producto (eficacia - eficiencia). Solución de problemas.

¿Qué cuesta? ¿Cuánto me ahorrará?.

No malgastar el tiempo. No dar demasiados datos ni ilustraciones. Se impresionará con una eficiente y sistemática presentación.



Hablador. Utiliza un tono de voz entusiasta.

Se sitúa próximo a las personas. Gesticula mucho.

Productos impactantes y llamativos.

Compra rápido.

Muy confiado.

La relación. Busca experiencias o sensaciones.

¿Puede bajar el precio un poco?.
¿Hay algún beneficio por comprar este producto?
¿Incentivo? ¿Promoción? ¿Regalo?.

Sobran los detalles. No los quiere escuchar. Dejarle hablar.



TTI SUCCESS INSIGHTS®

ESPAÑA

¿CÓMO HABLA?

¿CUÁL ES SU LENGUAJE CORPORAL?

¿QUÉ PRODUCTOS COMPRA?

¿CON QUÉ RAPIDEZ DECIDE SU COMPRA?

¿CÓMO CONFÍA EN USTED Y SUS PRODUCTOS?

¿QUÉ LE MOTIVA A COMPRAR?

¿QUÉ PREGUNTAS HACE?

¿QUÉ FACILITA LA VENTA?

www.eneas.es



Poco hablador. Su tono de voz es relajado, amigable y sincero.

Adopta una postura relajada e informal. Apenas gesticula.

Productos tradicionales.

Es lento para decidir la compra.

Desconfiado.

Seguridad.

Yo siempre se lo he comprado a otros; ¿Cuál es su precio?. ¿Es un producto probado? (Por seguridad).

Debe ser lenta y clara. Proveer datos y estadísticas. No presionar.



Poco hablador. Tono de voz claro, directo y seguro.

Adopta una postura rígida.

Productos probados .

Es muy lento para decidir la compra.

Muy desconfiado.

Información. Datos. Referencias. Hechos.

¿Es un producto probado? (Por credibilidad). ¿Qué puede usted decirme sobre el producto?.

Necesita gran cantidad de "pruebas" sobre el producto. Ir al grano con datos e ilustraciones. Centrarse en la tarea y no socializar.