



# CAPACITARTE

*Es ser líder de tu vida*



## Actividad: Las Necesidades de Nuestros Clientes

---

**Consigna:** Analice el siguiente diálogo

A: Vendedor de la Empresa "Óptica Miraplus"

B: Cliente

- A. Buenos días señora, ¿en qué puedo servirle?
- B. Buenos días, estoy buscando unos anteojos...
- A. Bien, ¿Encontró algún estilo o modelo que le haya interesado en particular o prefiere que la asesore?
- B. Bueno, en realidad prefiero que me asesore, porque no sé qué modelo iría bien con la forma de mi cara, o el color...
- A. ¿Son lentes permanentes, o sólo para lectura?
- B. Son permanentes, es por eso que quiero algo liviano y de un color más bien neutro.
- A. Entonces acompañeme a este sector. Aquí tenemos unos modelos muy livianos, que le van a permitir adaptarse rápidamente.
- B. Creo que están dentro de lo que busco, pero, ¿tiene más variedad de colores?
- A. Claro, una vez que usted elija el modelo, podremos buscar el color que más le guste.
- B. Bien, creo que este es el modelo, ¿lo tendrá en color negro?
- A. Sí, aquí lo tengo, pruébeselo por favor.
- B. Sí, estos son los que quiero llevar.
- A. Bien, entonces lleva usted el modelo C25, de diseño ultraliviano y en color negro.
- A. ¿Podría ayudarla en algo más?
- B. Bueno, ¿estos lentes vienen con estuche?
- A. Claro, además como es un modelo nuevo en el mercado vienen acompañados de un líquido especial para limpiar los cristales y una correa extensible para el cuello.
- B. ¡Qué bien!
- A. ¿Podría ayudarla en algo más?
- B. No, muchas gracias por su atención ¿dónde se realiza el pago?
- A. La acompaño al sector de cajas, allí llamarán por su apellido para que pueda realizar el pago y le entregarán los anteojos. Por cualquier consulta esta es mi tarjeta personal, me encuentra aquí de lunes a viernes de 8 a 16hs. Además puede contactarnos telefónicamente o vía mail.
- B. Muchas gracias
- A. Gracias a usted.