ACTIVIDAD EVALUATIVA: TESTIMONIOS DE ÉXITO Y GESTIÓN EN TERRENO

DATOS DEL COLABORADOR

- **Nombre Completo:** _____
- **Fecha de Realización:** _____
- **Cargo / Sucursal:** _____

INSTRUCCIONES DE ENTREGA

1. **Visualice los videos de los consultores**
2. Responda las preguntas de forma clara, analizando cómo estas experiencias se aplican a su labor diaria.
3. Una vez finalizado, envíe este documento al correo: **david.miranda@salespitch.cl**

I. ANÁLISIS DEL TESTIMONIO: MANUEL VARGAS

1. **Resiliencia y Actitud:** Basado en el relato de Manuel, ¿qué importancia tiene la actitud mental positiva al enfrentar desafíos en la gestión de ventas o servicios?
2. **Fortalezas Profesionales:** Identifique dos habilidades que Manuel destaca como fundamentales para conectar con las personas y lograr resultados.

II. ANÁLISIS DEL TESTIMONIO: CONSULTORA DE IQUIQUE

3. **Estrategias de Éxito:** ¿Qué acciones o hábitos específicos menciona la consultora de Iquique como claves para obtener sus resultados en su zona?

4. **Atención y Confianza:** ¿Cómo describe ella el trato que se debe dar al cliente para generar una relación de confianza a largo plazo?

III. CONCLUSIÓN Y APLICACIÓN PRÁCTICA

5. **Puntos en Común:** ¿Qué valor compartido identifica usted en ambos testimonios que sea esencial para el éxito en Salespitch?

6. **Compromiso Personal:** De todo lo aprendido en ambos videos, elija una técnica o actitud que comenzará a aplicar en su gestión a partir de mañana.