RECURSO 20 · VERDAD SIN FILTRO

Cómo decir que no sin perder al cliente

Un buen límite también es servicio

Tu trabajo no es obedecer, es guiar. Escucha lo que quiere, di con claridad lo que realmente necesita y propón el camino. A veces el cliente ni siquiera sabe lo que necesita.

> **PARA REDIRIGIR**
> *Entiendo lo que buscas. Para lograr _____, lo que realmente recomiendo es _____.*

> **PARA PONER EL ALCANCE**
> *Eso no entra en este alcance. Puedo ofrecerte _____ por _____.*

> **PARA SER HONESTA**
> *Prefiero decirte la verdad ahora que entregarte algo que no te sirva.*

Lo que me piden y no debo aceptar:

Mi límite, dicho en una frase:

Mi alternativa o propuesta:

Escucha, diagnostica, propone, pon el límite. En ese orden.