

Consciencia y objetivos de una llamada (test)

Cuando tiene que llamar a un colaborador, a un cliente, a un proveedor o un superior jerárquico/subordinado ¿Cómo lo hace?

- Actúa espontáneamente, sin reflexionar.
Sí No
- Reflexiona primero y luego descuelga el teléfono, aunque no esté solo.
Sí No
- Espera a estar solo
Sí No
- Se aísla para llamar por teléfono y actúa en función de sus disponibilidades
Sí No
- Retrasa al máximo el momento de la conversación telefónica ya que lo que tiene que decir o pedir es difícil.
Sí No

- Detesta el teléfono: es un medio de comunicación frío e impersonal, le resulta incómodo, motivo por el cual retrasa el momento de llamar y acaba olvidándose de hacerlo.
Sí No
- Llama y resulta agresivo y desagradable.
Sí No
- ¿Se asegura siempre que antes de descolgar el teléfono, está preparado para comunicarse con eficacia? ¿Hace lo posible para que todo esté de su parte para alcanzar los objetivos de la llamada?
Sí No

Como ya has notado, el método más adecuado consiste en:

- *Preparar sus entrevistas telefónicas tanto en el fondo como en la forma*
- *Llamar en función de la disponibilidad de sus interlocutores y de la suya propia*
- *Prepararse psicológicamente para comunicarse con eficacia.*