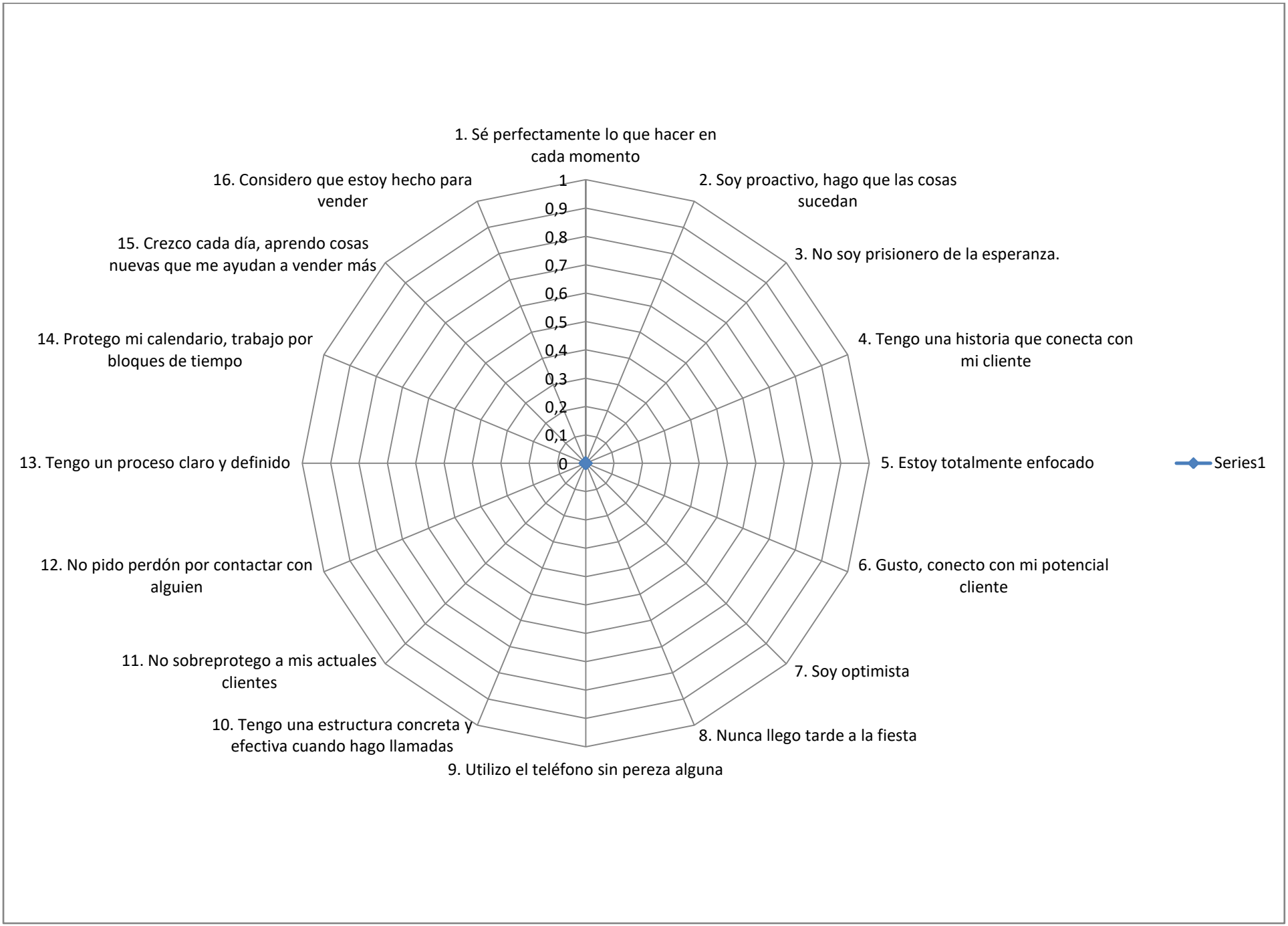
1. Sé perfectamente lo que hacer en cada momento
2. Soy proactivo, hago que las cosas sucedan
3. No soy prisionero de la esperanza.
4. Tengo una historia que conecta con mi cliente
5. Estoy totalmente enfocado
6. Gusto, conecto con mi potencial cliente
7. Soy optimista
8. Nunca llego tarde a la fiesta
9. Utilizo el teléfono sin pereza alguna
10. Tengo una estructura concreta y efectiva cuando hago llamadas
11. No sobreprotego a mis actuales clientes
12. No pido perdón por contactar con alguien
13. Tengo un proceso claro y definido
14. Protego mi calendario, trabajo por bloques de tiempo
15. Crezco cada día, aprendo cosas nuevas que me ayudan a vender más
16. Considero que estoy hecho para vender
1
0,9
0,8
0,7
0,6
0,5
0,4
0,3
0,2
0,1
0
Series1