

## Convencer / Persuadir

Confianza —

Largo Plazo (futuro)  
(resultados, B<sup>os</sup>)

+

Credibilidad —

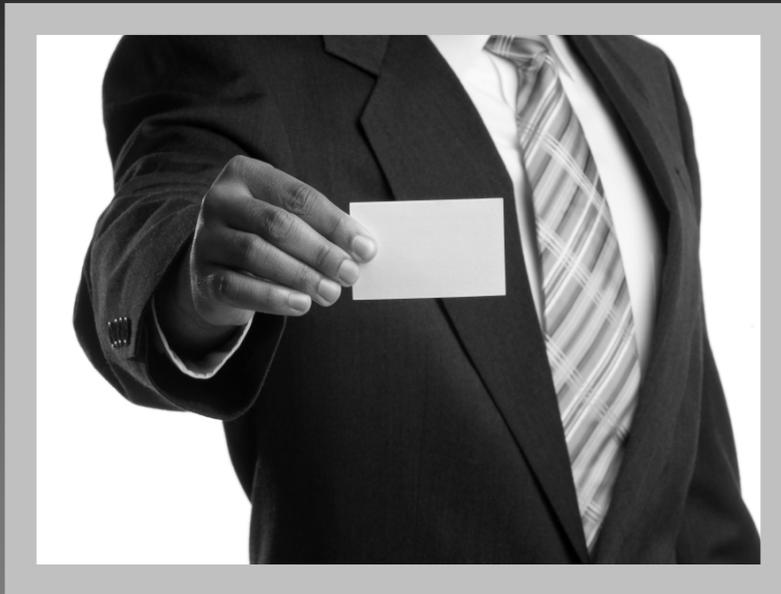
Corto Plazo  
(presente)



<b>Desconocidos</b>	<b>Conocidos</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Sin experiencia previa</li><li>- Sin información</li><li>- Posibles prejuicios</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Con experiencia e info.</li><li>- Conexión y vínculo</li><li>- Roles + o -</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>- No nos hemos ganado ningún derecho...</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Fortalecer, recuperar o ganar su compromiso...</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Rapidez y credibilidad</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Dedicación y confianza</li></ul>

## “Evento RR.PP” – El paso a paso

care



**Prepara tu estrategia**

**Saluda y preséntate**

**Valoración positiva**

**Mensaje (30 segundos)**

**Pon un anzuelo (beneficio)**

**Propón reunión**

**Cierra y despídete**

