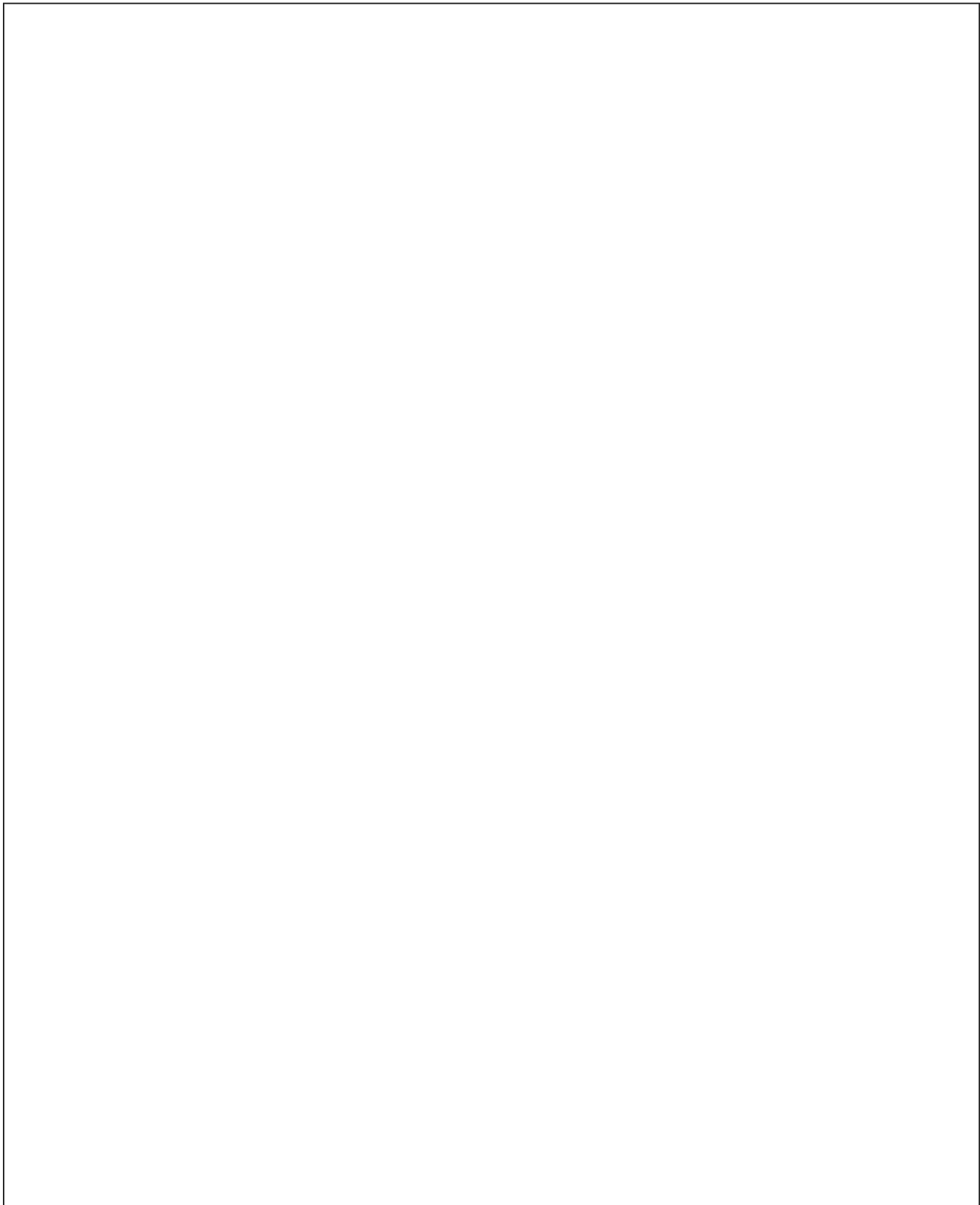




Estrategia de cliente especial

- 1** Haz una lista de las personas de las que recuerdas algo, ya sea el nombre o algún detalle especial de sus vidas. ¿Cuántos podrías recordar ahora mismo? ¿Son suficientes para vivir solo de ellos?





2

¿Llevas a cabo alguna estrategia para hacerles sentir especiales?

3

¿Qué haces para que se sientan así?, ¿qué podrías implementar en tu protocolo de atención al paciente para hacerles sentir especiales? Utiliza la identificación y la personalización.

