



El empleado de APPLE

Tu actitud: positiva, te encanta trabajar para Apple y vas a hacer lo que puedas para ayudar al cliente

Frases útiles: ¿Cómo le puedo ayudar? ¿Compró un plan de AppleCare (garantía)?
¿Cuándo compró su iPhone? ¿Tiene el recibo?
¿Cómo se le rompió el teléfono?

Vas a ayudar el/la cliente para resolver el problema con su iPhone.



El empleado de BEST BUY

Tu actitud: positiva, te gusta tu trabajo

Frases útiles: ¿Cómo le puedo ayudar? ¿Compró un plan de Geek Squad (garantía)?
¿Cuándo compró su televisión? ¿Tiene el recibo?
¿Cómo se le rompió su televisión?

Vas a ayudar el/la cliente con el arreglo (*repair*) de su televisión.





El empleado de

GO PRO

Tu actitud: positiva, te gusta tu trabajo

Frases útiles: ¿Cómo le puedo ayudar? ¿Compró un plan de garantía?

¿Cuándo compró su GoPro5? ¿Tiene el recibo?

¿Cómo se le rompió el GoPro?

Vas a ayudar el/la cliente con el reemplazo de tu GoPro.





El empleado de SNAPCHAT

Tu actitud: Positiva, te gusta tu trabajo mucho

Frases útiles:

- ¿Cómo le puedo ayudar? ¿Compró un plan de garantía?
- ¿Cuándo compró sus gafas? ¿Tiene el recibo? ¿Cómo se le rompieron las gafas?

Vas a ayudar el/la cliente con el arreglo (*repair*) de sus gafas.





El empleado de WALMART

Tu actitud: indiferente, tu trabajo no es el mejor pero paga las facturas

Frases útiles: ¿Cómo le puedo ayudar? ¿Compró un plan de garantía? ¿Cuándo compró su FitBit? ¿Tiene el recibo? ¿Cómo se le rompió el FitBit?

Puedes o no puedes ayudar al/a la cliente para resolver su problema, es tu decisión basada en las preguntas y las respuestas.





Tarjeta para el empleado de
MICROSOFT

Tu actitud: negativa, odias tu trabajo, no te importan los problemas de los clientes

Frases útiles: ¿Cómo le puedo ayudar? ¿Compró un plan de garantía? ¿Cuándo compró su portátil? ¿Tiene el recibo? ¿Cómo se le rompió la máquina?

No vas a ayudar al/a la cliente con el arreglo (*repair*) de su portátil.

Puedes sugerir que compre uno nuevo.