

### Mapa de Empatía para crear el Perfil del Cliente Tipo

<b>Lo que PIENSA y SIENTE</b>	¿Qué es lo más importante para mi cliente? Emociones - sentimientos					
<b>Lo que ESCUCHA</b>	¿Qué dicen sus amigos? ¿Su pareja?					
	¿Quién es la persona que más influye en él?					
	¿Qué medios de comunicación influyen en él?					
<b>Lo que VE</b>	Entorno – Amigos – Familia – Contexto personal y profesional - Problemas					
<b>Lo que DICE y HACE</b>	¿Cuál es su actitud en la vida?					
	¿Qué les cuenta a los demás?					
	<i>(Presta atención a las incongruencias entre lo que dice y lo que piensa)</i>					
<b>Los RESULTADOS que obtiene.</b>	¿Qué desea o necesita conseguir en realidad?					
	¿Qué vara utiliza para medir el éxito?					

<b>Que MIEDOS tiene</b>	¿Qué riesgos teme asumir?					
	¿Cuáles son sus mayores frustraciones?					
	¿Qué obstáculos se interponen entre mi cliente y sus deseos/necesidades?					
<b>Principales MOTIVACIONES</b>	¿Cuáles son los motivadores?					
	¿Qué recompensas recibe?					