



**Usted tiene solo una oportunidad de causar  
una buena impresión**

**Más cariño para  
el Cliente**

**Anmar Contreras Condori**

**Usted tiene solo una oportunidad de causar  
una buena impresión**

# **Más cariño para el Cliente**

**Anmar Contreras Condori**

## **Más cariño para el Cliente**

### **Autor – Editor:**

Anmar Contreras Condori  
Av. Petit Thouars 1498  
Lima, Perú

Primera edición digital, junio 2020

ISBN N° 978-612-00-5229-7

Publicación electrónica disponible en: [www.ceaperu.org](http://www.ceaperu.org)

## Contenido

Prefacio

### **Capítulo 1**

Cambiar ahora o mañana ..... 6

### **Capítulo 2**

Yo necesito ayuda ..... 8

### **Capítulo 3**

¿Qué es la honradez y para qué sirve? ..... 12

### **Capítulo 4**

¿Cómo vender más y mejor? ..... 18

### **Capítulo 5**

Trate a los demás como usted quiera ser tratado ..... 30

### **Capítulo 6**

Actitud y Aptitud ..... 37

### **Capítulo 7**

Si va a llamar la atención, hágalo con amor ..... 44

### **Capítulo 8**

Cómo espantar a los clientes ..... 54

### **Capítulo 9**

Esa cama usted podría ocuparla mañana ..... 61

### **Capítulo 10**

Cambie sus palabras y cambiará su mundo ..... 88

### **Capítulo 11**

Es mejor perder una venta y ganar un futuro cliente ... 75

### **Capítulo 12**

El juego de echar la culpa ..... 83

### **Capítulo 13**

Gracias por comprar ..... 90

## Prefacio

Porque servir y vender son las caras de una misma moneda.

Mientras me familiarizaba con los nombres y las sustancias de los productos que vendería, encontré un libro viejo que servía de cuña o apoyo a un estante de productos médicos, era la farmacia donde trabajaba.

Si no hubiera sido por el título que tenía lo hubiera dejado allí, pero lo reemplacé por un pedazo de cartón y comencé a leer su contenido.

En una de sus páginas encontré esta cita:

*"Durante muchos años algunos de mis amigos empresarios solicitaban mis servicios para asistirlos en los últimos días de vida de sus negocios. Cuando les preguntaba ¿cuál o cuáles consideraban ellos serían las causas de tan dolorosa situación? Casi todos respondían pensando en el efecto: 'Es la difícil situación económica por la que pasa el país'. En parte tenían razón, pero la verdadera causa de su desdicha económica, era la falta de clientes. Los clientes se alejaron por los 'maltratos' recibidos. Porque nadie pensó en ellos y sus necesidades".<sup>1</sup>*

Si ayuda a las personas a conseguir lo que necesitan, ellos le darán todo el dinero que usted necesite. Anónimo.

---

<sup>1</sup> El arte de servir vendiendo, p 6, José D' Molina.

Después de que el pecado<sup>2</sup> entró en este mundo, todo cambió, cada quien para sí mismo: ¡Yo primero!, ¡Tú después!.

El egoísmo irracional comenzó a reinar en esos tiempos: matar, robar, engañar, mentir, etc., eran las malas artes de los desobedientes.

Por otro lado, había personas que disfrutaban de un sentimiento afectuoso, primero hacia su pareja y después hacia sus descendientes; el egoísmo empezaba a ceder.

El espíritu de servicio inició su trabajo, tal vez, cuando tenía que atender el parto de su pareja o cuando intentaba calmar el dolor de un compañero herido durante el trabajo. Los pormenores si son importantes, aunque muchos eran malos por naturaleza, aprendieron a amar y a servir a los demás.

En el deseo de vivir mejor, las personas volvieron a poner en práctica los Mandamientos de Dios<sup>3</sup> para ser felices: no matar, no robar, no mentir, no codiciar, no adulterar y los otros. Entendimos que cada día debemos aprender algo nuevo y si es bueno mejor: “no basta decir que amamos, necesitamos traducirlo en hechos”.

---

<sup>2</sup> Génesis 1:2 La Biblia

<sup>3</sup> Éxodo 20:1-17; Deuteronomio 5:7-21 La Biblia.