

## LAS MEJORES PREGUNTAS ABIERTAS

- ¿Qué es la motivación de su empresa para explorar esta compra?
- ¿Cuáles son sus expectativas y necesidades de este producto / servicio?
- ¿Qué proceso utilizo para determinar sus necesidades?
- ¿Qué está funcionando bien?
- ¿Qué no está funcionando bien?
- ¿Cómo afecta eso a su negocio?
- ¿Cuáles son sus mayores desafíos?
- ¿Quién considera usted que son sus clientes?
- ¿Qué puedo hacer para ayudarle que su trabajo sea más fácil?

CAPTURAR INFORMACIÓN

## LAS MEJORES PREGUNTAS ABIERTAS

- ¿Cuándo piensa comprar este servicio / producto?
- ¿Qué presupuesto se ha establecido para esta compra?
- ¿Cuál es su proceso de compra?
- ¿Quién está involucrado en la toma de decisiones?
- ¿Qué ha cambiado que te hace interesado en hacer un cambio?
- ¿Qué tendría que suceder para que esta compra ya no sea una prioridad?
- ¿Cuál es su criterio para tomar una decisión?
- ¿Qué ha cambiado desde la última vez que hablamos?
- ¿Qué pregunta no he hecho que es importante saber?

CALIFICAR

## LAS MEJORES PREGUNTAS ABIERTAS

- ¿Cómo se involucro en .....?
- ¿Qué desafíos enfrenta día a día?
- ¿Cuál es la prioridad más importante para usted con esto? ¿Por qué?
- ¿Qué otros temas son importantes para usted?
- ¿Qué le gustaría ver mejorado?
- ¿Cómo mide eso?

ESTABLECER LA CONFIANZA Y CREDIBILIDAD