

LAS 10 AUTO-PREGUNTAS MÁS IMPORTANTES EN EL VENDEDOR.

“Las personas que preguntan con precisión, *controlan* la conversación.”

- **QUIÉN** ¿Quién será nuestro mercado ideal, nuestro cliente objetivo, nuestro interlocutor válido?
- **DÓNDE** ¿Dónde se negociaría?
- **CUÁNDO** ¿Cuándo es el momento de empezar/terminar la negociación?
- **CÓMO** ¿Cómo quisiera que le vendiéramos?
- **QUÉ** ¿Qué le hará decidirse por nosotros?
- **POR QUÉ** ¿Por qué nuestro producto/servicio será importante para nuestro cliente.?
- **A QUÉ** ¿A qué concederá especial importancia de nuestra propuesta?
- **CUÁNTO** ¿De cuánto presupuesto disponéis? ¿Cuánto necesita?
- **A CUÁNTO** ¿A cuánto estaría dispuesto a comprarlo?
- **A QUIÉN** ¿A quién más conoce nuestro cliente?