

LAS 10 PREGUNTAS MÁS IMPORTANTES EN LA VENTA.

- **QUÉ** ¿Qué le hará decidirse por nuestro producto?
- **POR QUÉ** ¿Por qué nuestro producto es importante para Vs.?
- **CÓMO** ¿Cómo quisiera que les vendiéramos nuestros productos/servicios?
- **QUIÉN** ¿Quién será nuestro interlocutor?
- **A QUÉ** ¿A qué concedes especial importancia de nuestra
- **CUÁNDO** ¿Cuándo es necesario empezar/acabar la negociación?
- **DÓNDE** ¿Dónde comenzamos a negociar? ¿en qué lugar?
- **CUÁNTO** ¿De cuánto presupuesto disponéis? ¿Cuánto necesita?
- **HASTA QUÉ** ¿Hasta qué fecha/hora se puede negociar?
- **A QUIÉN** ¿A quién más conoce nuestro cliente?