

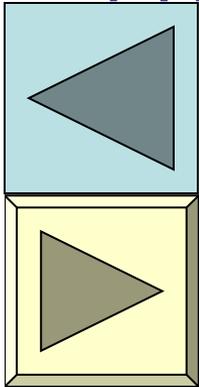
VALORES, REGLAS Y ESTRATEGIAS DE DECISIÓN.

- BENEFICIO PERSONAL.

Ascenso.

- PROBLEMA PERSONAL

Muchas horas de trabajo

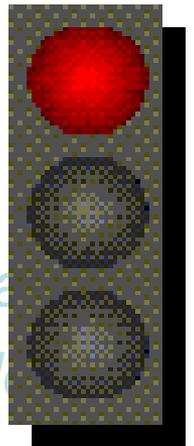


- BENEFICIO EMPRESARIAL

Buen funcionamiento.

- PROBLEMA EMPRESARIAL

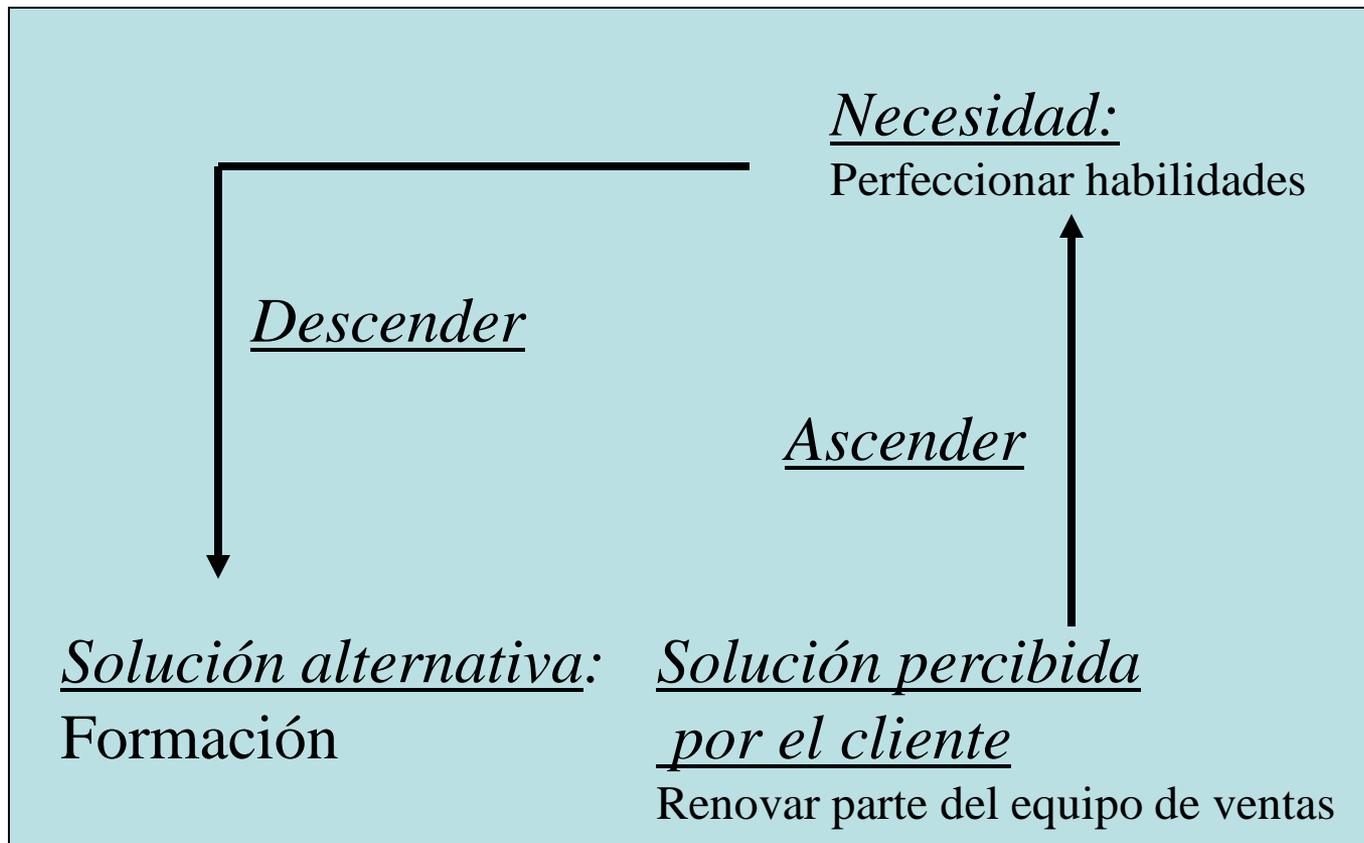
*Baja moral.
Baja productividad
No se respetan los presupuestos.*



Pasar de la necesidad a la solución



Problema: bajo rendimiento en ventas



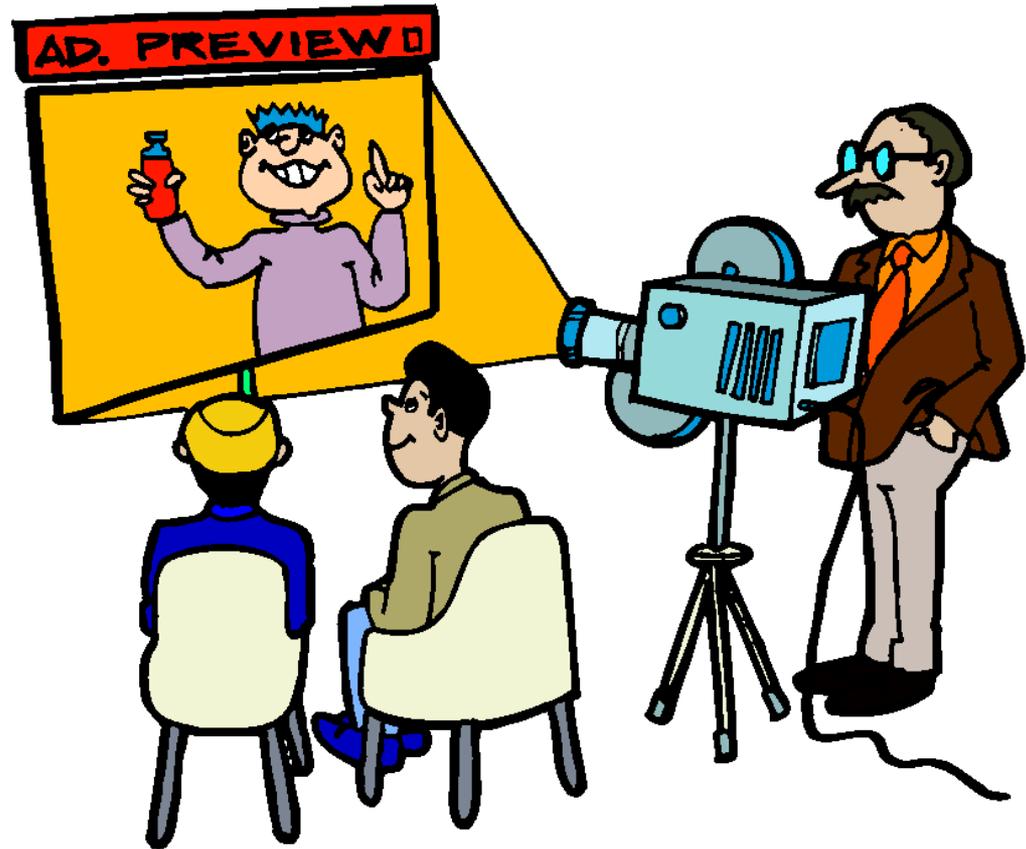
Ascender descender

Valores y criterios

¿Qué es importante



igualdad de los demás factores



Reglas para satisfacer los criterios

*¿Qué significan para
usted los criterios?*

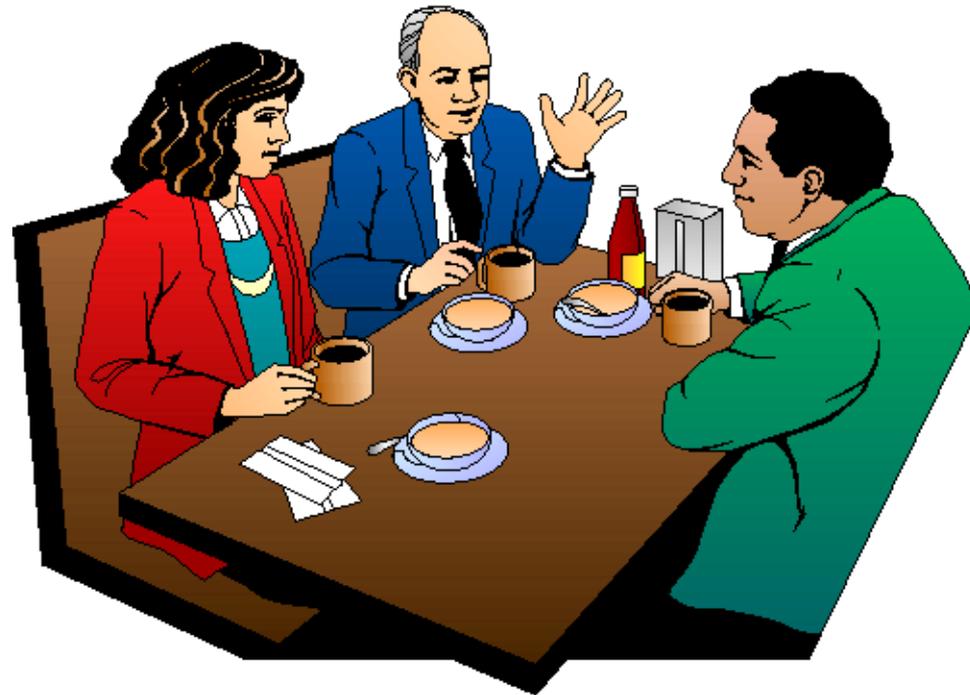


Preguntas para averiguar criterios.

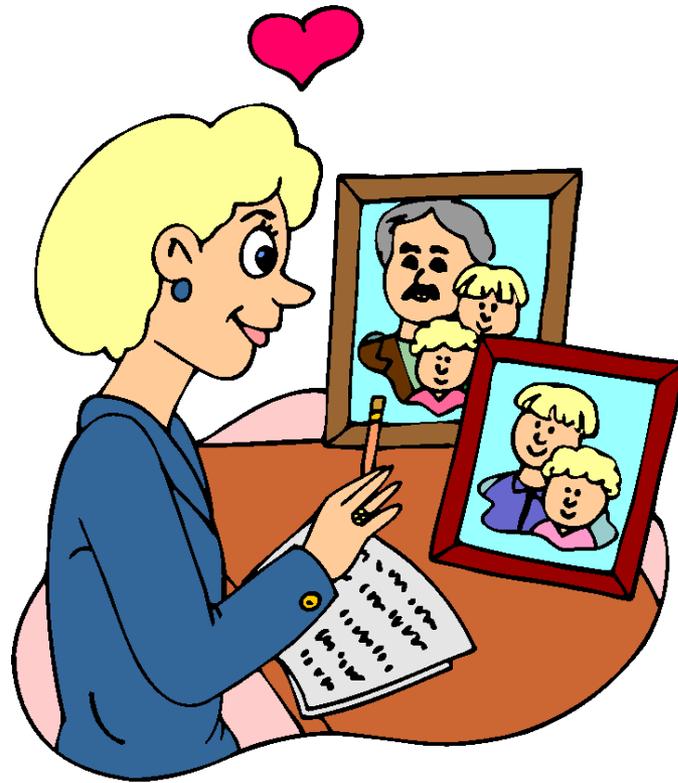
- «¿Cómo decidiría usted si un ordenador es fiable?»
- «¿Cómo sabría usted que un ordenador es fiable? ¿Qué debe hacer y qué no debe hacer?»
- «¿Qué cualidades tiene un ordenador fiable?»
- «¿Qué evidencia tiene usted en cuenta para saber si es fiable o no?»



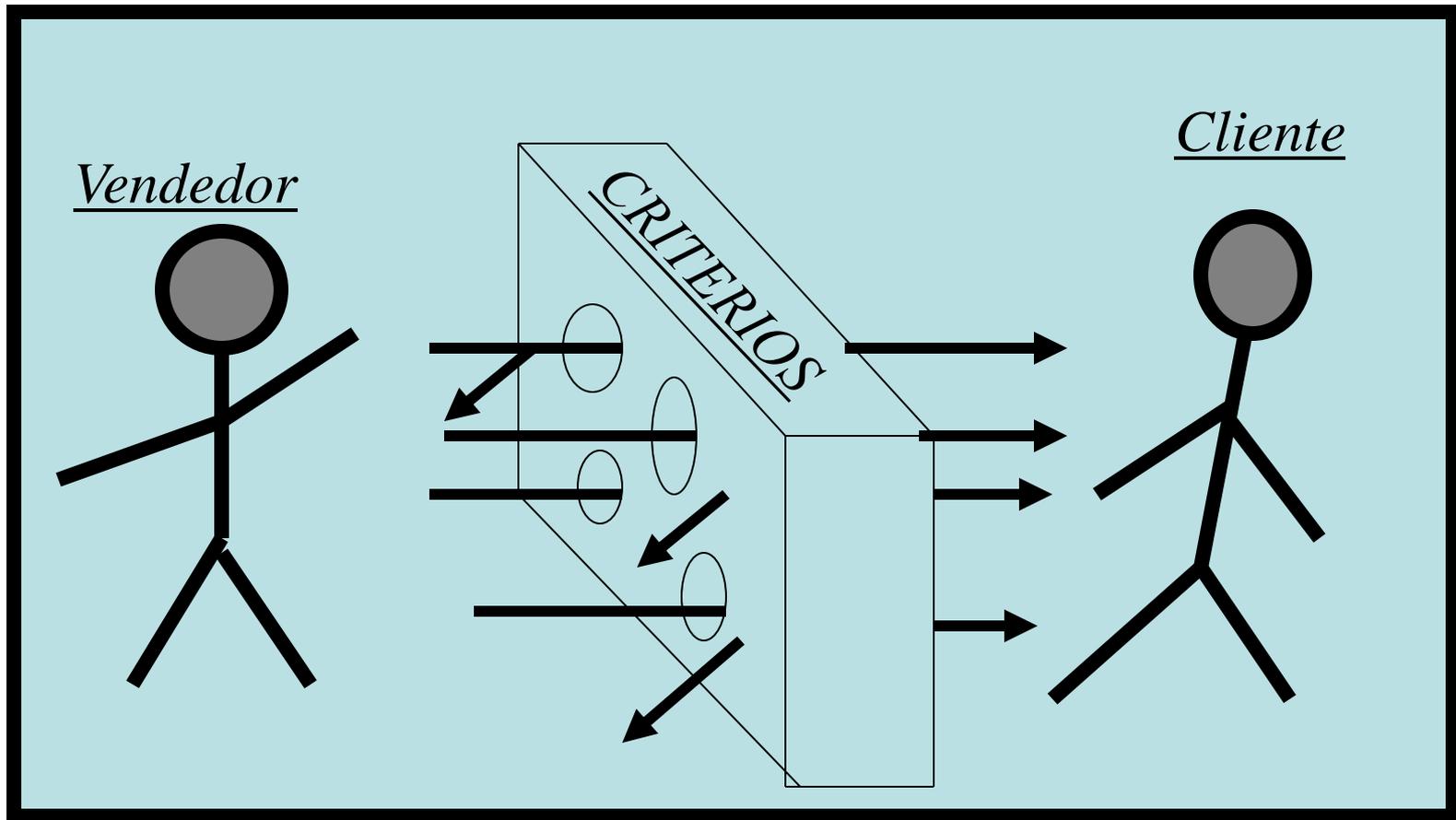
“Cuando su producto iguala los criterios del cliente y satisface las reglas, habrá venta.”



*“ Los criterios no son lógicos,
sino emocionales.”*



Los criterios como filtros



Los competidores



Las empresas competidoras

Cuando compita con una empresa parecida a la suya, tiene dos opciones, y lo mejor es utilizar las dos:

- Refuerce su posición.
- Debilite a la competencia.



Las estrategias de decisión

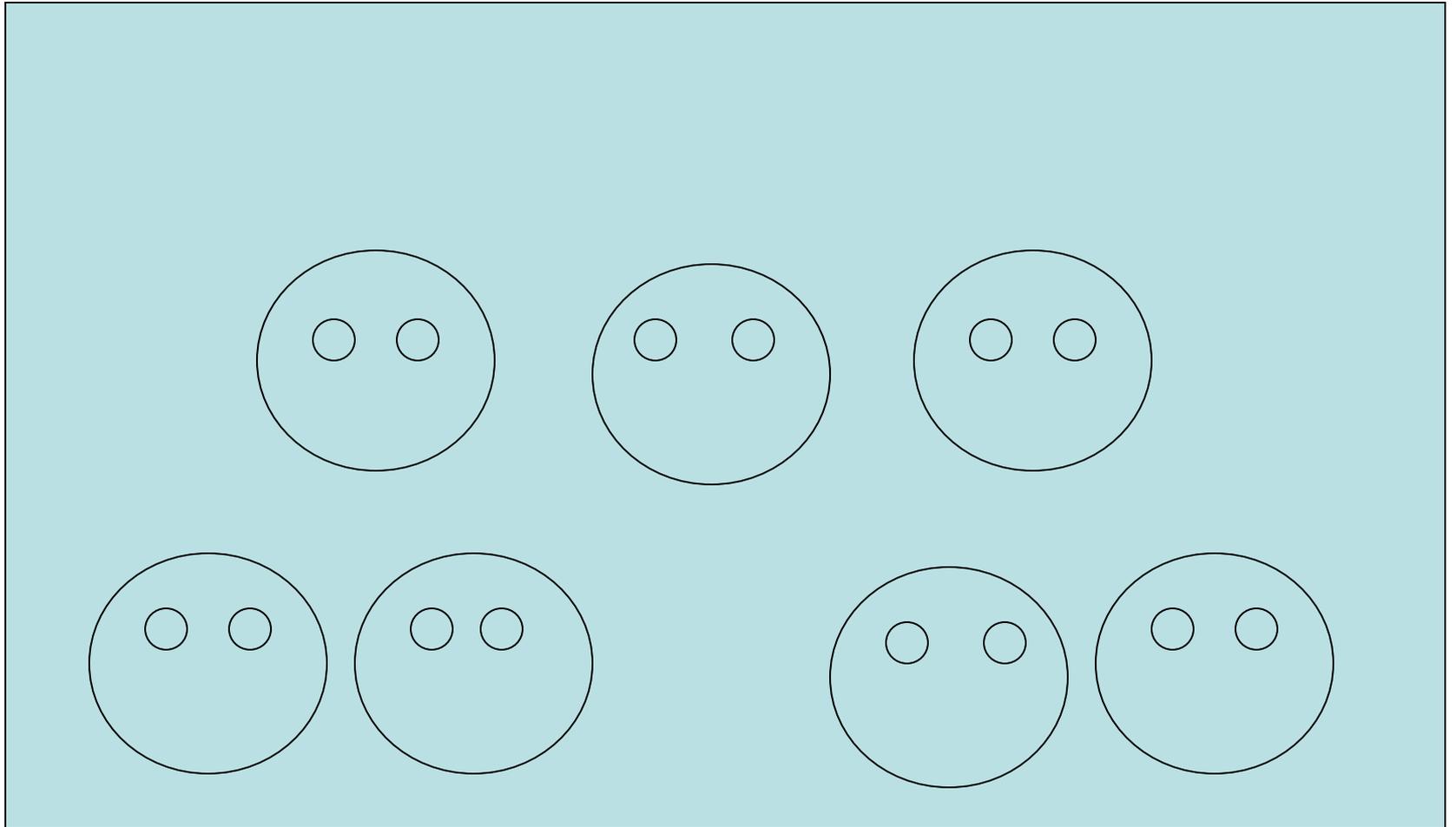
«¿Qué factores influyeron en su decisión de comprar su último [producto]?»



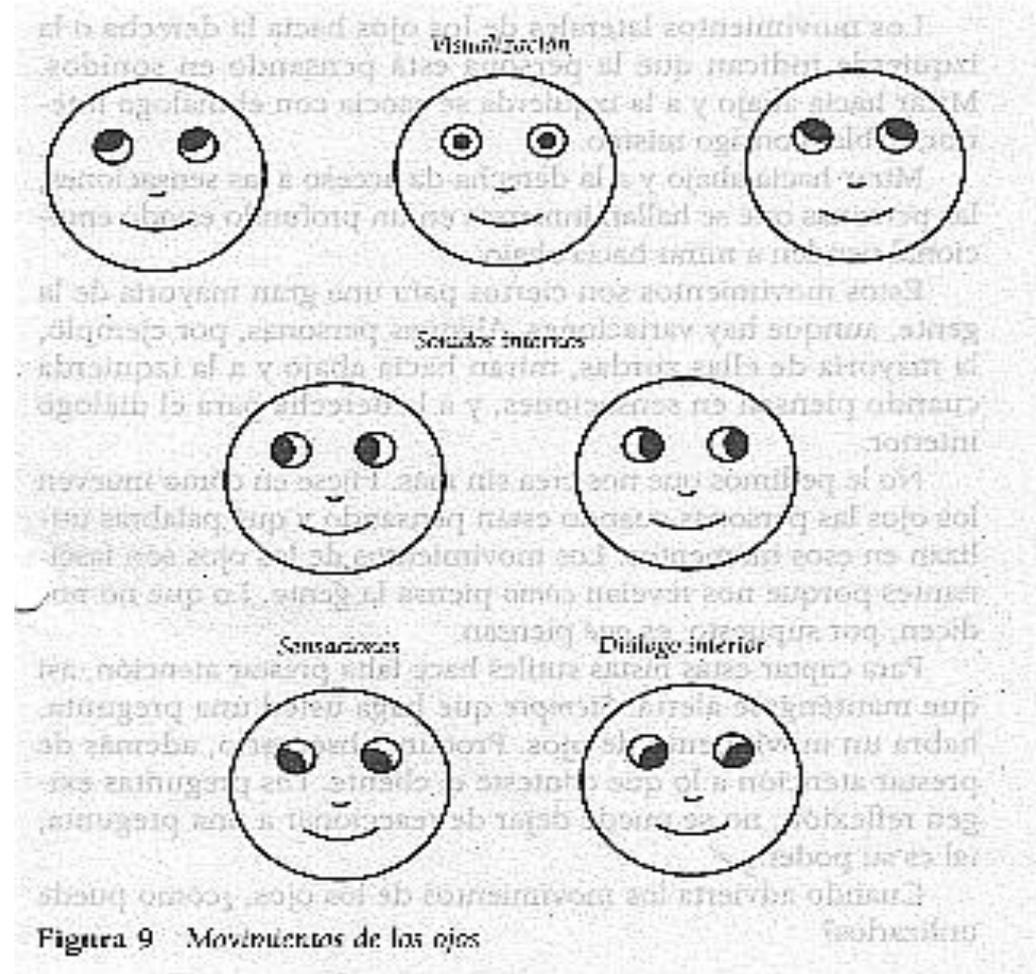
Tomar la decisión final



Los movimientos de los ojos



Como utilizar el movimiento de los ojos.



Indicación de paso final en la decisión del cliente.

- Lo veo bien.
- La sensación es buena.
- Suena bien.
- Tiene sentido.



VALORES, REGLAS Y ESTRATEGIAS DE DECICIÓN.-

FINAI

Resumen:

