



LAS PREGUNTAS EFECTIVAS SON SITUACIONALES

Instrucciones para actividad de tormenta de ideas

Divídalos en dos o más grupos pequeños. Se le asignará a cada grupo una situación de venta distinta. Utilice el espacio en esta página o un rotafolio para escribir una lista de preguntas efectivas para la situación de venta asignada a su grupo.

Situaciones de venta

Situación de venta #1: se encontrará con un posible nuevo cliente por primera vez y conoce muy poco sobre esta cuenta.

Situación de venta #2: una nueva oportunidad de venta está disponible en una cuenta existente, debido a que uno de sus competidores tuvo un problema reciente con esta cuenta.

Situación de venta #3: hay un nuevo contacto clave (agente de compras, técnico, etc.) entre los miembros de uno de sus clientes existentes y se reunirá con esta persona por primera vez.

Situación de venta #4:

Tormenta de ideas para lista de preguntas