



AUTOEVALUACIÓN VISITA COMERCIAL

Incluye este cuestionario en tu carpeta y cumplémtalo inmediatamente después de cada visita

CONTACTO INICIAL CON EL CLIENTE - PREPARACIÓN Y PRIMERA APROXIMACIÓN

SI NO

Antes del contacto con el cliente, ¿investigaste sobre la persona, la empresa, la industria, sector,...?		
¿Encontraste algo en común para romper el hielo observando la oficina, decoración, diplomas, etc.?		
¿Creaste conexión, conociendo algo sobre los intereses personales, aficiones o pasatiempos del cliente?		
¿Escuchaste un 80 por ciento del tiempo y hablaste sólo 20 por ciento del tiempo?		
¿Abordaste suavemente el tema de los negocios?		
¿Hiciste preguntas sobre las metas, retos, filosofía personal y de la empresa?		

PREVIO A LA NEGOCIACIÓN

¿Te informaste sobre si alguien más puede estar involucrado en el proceso de toma de decisión?		
¿Te informaste sobre qué requisitos valoran o deben cumplir a sus proveedores?		
¿Preguntaste que cambiaría, si pudiera, sobre el producto o servicio de su proveedora actual?		

DIÁLOGO CON EL CLIENTE

¿Realizaste muchas preguntas abiertas para entender mejor lo que el cliente realmente busca?		
¿Hiciste preguntas generales y después más específicas para descubrir sus necesidades clave?		
¿Descubriste sus motivadores de compra: seguridad, afecto, bienestar, orgullo, novedad o economía?		
¿Dirigiste a tu cliente hacia el fondo del tema: "Dime sobre..." "Describeme..." o "Explicame"?		
¿Entendiste la función del cliente, lo que es importante para él, sus reales motivaciones de compra?		

MANEJO DE OBJECIONES

¿Las escuchaste completamente?		
¿Hiciste pausa antes de responder, y las tomaste como si fueran preguntas, estando calmado y positivo?		
¿Te has asegurado de que la objeción no es un pretexto, y preguntado para encontrar la razón?		
¿La replanteaste y reformulaste como una razón para comprar manteniendo una actitud mental positiva?		
¿Respondiste detalladamente a la objeción real del cliente?		

PRESENTACIÓN O DEMOSTRACIÓN

¿Fundamentaste tu presentación en las ventajas de tu producto o servicio para el cliente?		
¿Enfatizaste beneficios y no características? ¿Relacionaste los beneficios con sus motivadores?		
¿Lograste que el cliente identifique todos los problemas que resuelve con tu producto o servicio?		

CIERRE DE LA VENTA

¿Obtuviste el reconocimiento del cliente de que la solución propuesta ofrece los beneficios identificados?		
¿Asumiste en tu mente que la venta está hecha y le pediste que haga el pedido?		
¿Provocaste el cierre con preguntas sobre entrega del producto, día y hora para empezar, fecha factura?		

POSTVENTA Y SEGUIMIENTO

¿Enviaste una nota de agradecimiento por la cita, presentación u orden de compra?		
¿Te has ganado el derecho a solicitar cartas de referencia y contactos, y has pedido que te los den?		
¿Dejaste la comunicación abierta para contactos en el futuro?		
¿Definiste un calendario para llamadas de seguimiento y visitas próximas al cliente?		

¡Ponte en marcha! ¿necesitas ayuda? Reserva ahora tu sesión estratégica en www.pedrovalladolid.com/#Contactar y analizaremos tu caso

info@pedrovalladolid.com