

PLANTILLA DE PREPARACIÓN DE ENTREVISTA DE VENTA

¿Cuál es el objetivo de la entrevista?
¿Qué necesidades puedo anticipar en el cliente?
¿Cómo voy a abordar el comienzo de la entrevista?
¿Qué preguntas puedo efectuar con el fin de verificar la idoneidad del cliente?
¿Qué preguntas me interesa realizar para identificar necesidades o problemas, de los que puedan resultar oportunidades de venta?
¿Cuáles son mis puntos fuertes y débiles?
¿Cuáles son los aspectos más beneficiosos/perniciosos del cliente?
¿Qué productos parecen apropiados para el cliente, al menos aparentemente?
¿Qué beneficios y características de los productos convendría destacar, en principio?
¿Qué objeciones podría plantearme?
¿Cómo puedo contestar esas objeciones con el fin de granjearme su confianza y hacerle ver que podemos satisfacer sus necesidades?
¿Qué información de la competencia me interesa conocer?
¿Cuáles son las acciones futuras que interesa abordar?