

Una conversación que descubre

Preguntas para entender antes de presentar tu solución.

Empieza con una situación real

1. Escoge tres preguntas relevantes; no necesitas hacerlas todas.
2. Escucha, pide un ejemplo y confirma lo que entendiste.
3. Resume el problema y acuerda si tiene sentido continuar.

| Un resumen compartido del problema y un siguiente paso explícito.

Equipos que venden soluciones y servicios B2B · Incluye archivo editable

Una agenda, doce preguntas

Agenda orientativa: 3 minutos para acordar el propósito, 17 para explorar, 5 para resumir y 5 para decidir el siguiente paso. Ajusta el tiempo con tu interlocutor.

Contexto

1. ¿Qué te llevó a abrir esta conversación? 2. ¿Cómo resuelven esto hoy? 3. ¿Qué han intentado y qué ocurrió?

Problema e impacto

4. ¿Dónde se complica el proceso? 5. ¿Puedes contarme un caso reciente? 6. ¿Qué consecuencias tiene para el equipo o el negocio?

Resultado y prioridad

7. ¿Qué tendría que cambiar para que valiera la pena actuar? 8. ¿Cómo notarían la mejora? 9. ¿Qué pasa si lo dejan para después?

Decisión y recursos

10. ¿Quién más debe participar? 11. ¿Cómo evalúan y autorizan una inversión como esta? 12. ¿Qué recursos y fecha tienen en mente?

Mis tres preguntas prioritarias

Lo que necesito aprender para decidir si hay encaje

Si la respuesta es «nos falta seguimiento», pide un ejemplo: «¿Qué pasó con la última oportunidad que se quedó sin siguiente paso?». Explora el caso antes de recomendar un sistema.

Escucha, confirma y acuerda

Captura hechos y palabras del comprador. Distingue las interpretaciones de tu equipo. No calcules pérdidas o beneficios sin datos y supuestos explícitos.

Confirma la síntesis

«Entendí que hoy ocurre ___, afecta ___ y quieren cambiar ___. Nos falta confirmar ___. ¿Lo estoy entendiendo bien?»

Acuerda sin forzar

«Con lo que vimos, ¿tiene sentido que hagamos ___ con ___ el ___? Si no es una prioridad o no hay encaje, podemos dejarlo aquí.»

Lo que el comprador dijo / ejemplo concreto

Impacto confirmado / dato que falta validar

Resultado que espera / cómo lo observaría

Personas, recursos y proceso de decisión

Mi interpretación / pregunta para contrastarla

Antes de salir: acción concreta, responsable de cada lado, fecha y propósito del próximo encuentro. Si no hay acuerdo, registra que está pendiente; no lo presentes como compromiso.