

Preguntas wow

Vamos a por ello, pedirólogo

Preguntas wow para cerrar acuerdos ganadores. Diferenciamos cuatro tipos de preguntas:

1. Preguntas de situación.

Son preguntas que recogen hechos, información y datos de referencia sobre la situación existente de tu cliente, donante, empleador o inversor.

⊙ ¿Cuál es su principal prioridad y motivación para este año?

.....

.....

.....

.....

.....

⊙ ¿Cuál es su mayor fortaleza?

.....

.....

.....

.....

⊙ ¿De qué está más orgullosos?

.....

.....

.....

.....

⊙ ¿Cuál es su diferenciación?

.....

.....

.....

.....

¿Cuáles son sus valores?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

¿Qué resultados le gustaría conseguir al final de este año?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Otras (escribe aquí):

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. Preguntas de problemas.

Son preguntas que ayudan a explorar los problemas, las dificultades e insatisfacciones de tu público objetivo.

¿Cuál es su mayor problema?

.....

.....

.....

.....

.....

¿Cuál es su mayor obstáculo?

.....

.....

.....

.....

.....

¿Qué está impidiendo que este problema se resuelva?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

¿Qué es lo más frustrante respecto a este problema?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

⦿ ¿Cómo está tratando de resolver este problema?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

⦿ ¿Qué le pasaría si los problemas persisten?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4

⦿ Si pudiera resolver estos problemas, ¿cómo le impactaría?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

⦿ Si no afronta este problema ahora, ¿qué sucedería?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

⊙ ¿En qué le gustaría mejorar?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

⊙ Otras (escribe aquí):

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. Preguntas de implicación.

Este tipo de preguntas hacen aflorar las consecuencias de los problemas anteriores. Ayudan a tu interlocutor a entender la gravedad de su problema.

⊙ Si este problema no es resuelto, ¿cuáles son las consecuencias?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Otras (escribe aquí):

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4. Preguntas de necesidades/beneficios.

Son preguntas que tienen como objetivo que tu audiencia exprese, con sus propias palabras, los beneficios de la solución que ambas partes buscáis.

Si tuviera una varita mágica, ¿qué soluciones le gustaría alcanzar?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

¿Qué beneficios supone solucionar este problema?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

⦿ ¿Cuál sería el resultado final de implementar esta solución?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

⦿ ¿Cómo se imagina el impacto de esta solución?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

7

⦿ ¿Qué sería diferente con esta solución?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

⦿ Otras (escribe aquí):

.....

.....

.....

.....

.....