# Fortalezca sus tipos de preguntas

**¿Qué tipo de pregunta sería el más adecuado para su entrevista con Harry?**

Preguntas cerradas.

**¿Por qué sería el tipo más apropiado?**

Porque el tiempo que tiene el cliente es muy limitado, así que las preguntas cerradas nos darían respuestas rápidas aunque sean detalladas.

**¿Cómo afectará el tipo de pregunta que usted seleccione en la cantidad de tiempo que invertirá en su preparación para entrevistar a Harry?**

Ya que el tiempo que contemplamos es limitado, las preguntas cerradas podrán garantizar respuestas de 1 a 2 minutos, por lo que el cliente no se sentirá presionado por contestar y creemos que las respuestas serán más seguras.

**Preguntas:**

¿Existe algún control para el registro de los usuarios?

¿Clasifican a sus usuarios?

¿Cómo los clasifican?

¿Qué equipo para ejercitarse se ocupa más?

¿Quién administra su Feedback (opiniones, comentarios, críticas)?

¿Existe alguna forma en la que los gerentes puedan asistir a las exposiciones de manera virtual?

¿Qué clase de información se recolecta en las exposiciones a las que asisten los gerentes?

¿Tienen algún inventario sobre los equipos?

La información que se recolecta sobre sus clientes de un club ¿puede aplicarse a un club de otra zona?

Cuando usted no está en alguno de los clubes de los que usted está al mando ¿quién es el segundo al mando?

**Párrafo**

Un método que es recomendable y que creemos que es el más apropiado para obtener información detallada sobre los procesos que se ejecutan dentro de los clubes, es el análisis mediante la observación. Harry es la persona con más experiencia y podría darnos respuestas valiosas sobre lo que pasa en cada uno de sus clubes, pero podemos obtener información con la interacción del ambiente y las personas que participan dentro de ese ecosistema.