

NOMBRE DE LA OPORTUNIDAD:

CONTACTO:

FECHA:

VISIONMATCH™ DIFERENCIADA



DESCUBRIENDO RETO DE NEGOCIOS
¿Cuál es el Reto de Negocios?

¿Es un Reto de Negocios? (versus un Problema)?

Puede relacionarse el reto de negocios directamente con los ingresos o las ganancias?

DIFERENCIACIÓN DE LA SOLUCIÓN
¿Presentó Ud problemas que se alineen con nuestra solución diferenciada?

¿Diría el prospecto que alguno de los requerimientos de la solución son únicos o diferenciados?

CONFIRMACIÓN
¿El Prospecto confirmó esta información? En una carta (o Ud lo supone)?

EVALUACIÓN
¿Cuál es el impacto de las respuestas desconocidas?

VALOR



DESCUBRIENDO EL VALOR DE NEGOCIO
¿Fue el Valor de Negocio descubierto y ofrecido por el Prospecto (versus ser dicho al Prospecto)?

¿Ha sido completada una justificación de costos o ROI y cómo se ubica su valor versus otras inversiones potenciales que ellos estén considerando?

¿El Prospecto reconoció que hay valor suficiente para seguir Adelante?

DESCUBRIENDO EL VALOR PERSONAL
¿Fue descubierto algún Valor Personal?

¿Vino desde el cliente? (o Ud lo supone)?

CONFIRMACIÓN
¿El Prospecto confirmó esta información? En una carta (o Ud lo supone)?

EVALUACIÓN
¿Cuál es el impacto de las respuestas desconocidas?

PODER



DESCUBRIENDO LA ESTRUCTURA DE PODER
¿Quién tiene el poder para tomar la decisión?

¿Han tomado una decisión de este tamaño antes?

¿El precio de compra se ajusta lógicamente a la autoridad de esta persona?

¿Entendemos el proceso de decisión?

ACCEDIENDO AL PODER
¿Tiene el vendedor acceso al Poder?

¿Podemos negociar el acceso basado en los requerimientos del Plan?

CONFIRMACIÓN
¿El Prospecto confirmó esta información? En una carta (o Ud lo supone)?

EVALUACIÓN
¿Cuál es el impacto de las respuestas desconocidas?

PLAN



DESCUBRIENDO LA ESTRUCTURA DE PODER
¿Ha sido acordado con el Decisor un Plan escrito mutuo de actividades para convencerlo de hacer negocios con nosotros?

¿Incluye el Plan todos los pasos necesarios para que el prospecto sea exitoso?

¿Identifica el Plan los hitos clave incluyendo cuando el Reto de Negocios debe ser resuelta?

MANTENIENDO EL ACCESO AL PODER
¿Hay puntos de prueba lógicos para una revisión por el Decisor?

¿Si este plan es con un sponsor, incluye el acceso al Decisor en algún momento?

URGENCIA PARA ACTUAR?
¿Hay una urgencia para actuar, un compromiso para hacer el negocio?

CONFIRMACIÓN
¿Está confirmado el plan en una carta?

EVALUACIÓN
¿Cuál es el impacto de las respuestas desconocidas?

Hoja de Plan Acción

$$QP = \text{VMD} \times \text{V} \times \text{P} \times \text{P}^{\circ}$$

NOMBRE DE LA OPORTUNIDAD:

FECHA:

CONTACTO:

Prioridad: 1-4

VisionMatch_D



Valor



Poder



Plan



NOTAS:

PRÓXIMOS PASOS: