|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  | | | |  |
| **ContactO:** | Introduzca aquí el nombre y el título de su cliente o prospecto | | |
| **RETO DE NEGOCIO:** | Describa el factor estratégico de Negocios que el cliente quiere alcanzar para cumplir con los Objetivos Corporativos. Típicamente, representa cómo evalúan a ese individuo. Escriba los primeros 1-2. | | | |
| **PREGUNTA de inquietud:** | Escriba una pregunta de Ansiedad que sea concisa, tenga impacto emocional y haga que la persona experimente el impacto de no implementar nuestra solución. | | | |
|  |  |  |  | © 1993-2024 ValueSelling Associates Inc. All rights reserved. |
|  | **PROBLEMA** | |  |  | **SOLUCIÓN** | **open**  **probe**  **confirm** |
| Escriba los problemas que evitan que el Cliente resuelva el Desafío de Negocio, usando sus propias palabras. ¿Con qué preguntas de Sondeo estuvieron de acuerdo? Escriba todas las que correspondan. | |  | Registre cómo el Cliente describe la solución deseada a sus problemas, en sus propias palabras. ¿Con qué preguntas de Sondeo estuvieron de acuerdo? Escriba todas las que correspondan. |
| **ABIERTA**  **SONDEO**  **confirmA** | |  | **ABIERTA**  **SONDEO**  **confirmA** |
|  | **ValOR** | |  |  | **PoDer** |  |
| **Valor de Negocio:** describa cómo medirá el Cliente el impacto que tiene su solución sobre el Desafío de Negocio en términos cuantificables de impacto positivo.  **Valor personal:** describa cómo el impacto de su solución le afectará a nivel personal al Cliente, ej. logros profesionales, bonos, estatus. | | Identifique todas las personas con autoridad para impedir o autorizar una decisión de compra. Describa el proceso para la toma de decisiones de su Cliente. |
| **ABIERTA**  **SONDEO**  **confirmA** |
|  | **Plan** |  |
| Describa las actividades y los entregables que necesita su Cliente para estar convencido de que la suya es la mejor solución. |
| **ABIERTA**  **SONDEO**  **confirmA** | | **ABIERTA**  **SONDEO**  **confirmA** |