

Separar el grano de la paja no siempre es fácil en una conversación con el cliente. ¿Qué información puede ser relevante? ¿Cuáles son sus verdaderas necesidades?

**Aquí trabajarás técnicas para obtener toda la información relevante sobre nuestros clientes.**

**Tu reto: Conocer tu cliente: la conversación reveladora**

Si te has fijado en este reto es porque quieres mejorar la indagación.

¡Estás en el lugar idóneo para ello! ¡Vamos a comenzar!

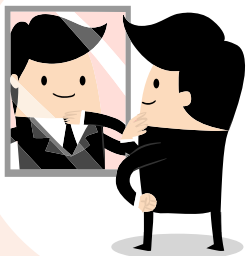


Haz click en los iconos de cada Fase para ver la explicación de su contenido.

## Qué me ha traído aquí

¿Soy un buen investigador o me pierdo información de mis clientes?

01



DEFINICIÓN DEL RETO

AUTOEVALUACIÓN



¿QUÉ TIPO DE CONVERSADOR SOY?

## Sentar las bases

6 herramientas que me darán la clave

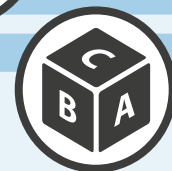
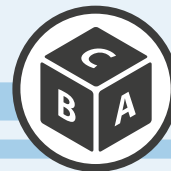
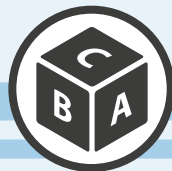
02



CASO INICIAL

INDAGACIÓN ESPECÍFICA

PREGUNTAS EFICACES



INDAGACIÓN BÁSICA

PRESENCIA Y ESCUCHA CONSCIENTE

ADAPTACIÓN

## Mi reto

Este es mi momento

03



COMPARTIENDO EXPERIENCIAS



ESTE ES MI RETO

Separar el grano de la paja no siempre es fácil en una conversación con el cliente. ¿Qué información puede ser relevante? ¿Cuáles son sus verdaderas necesidades?

**Aquí trabajarás técnicas para obtener toda la información relevante sobre nuestros clientes.**

**Tu reto: Conocer tu cliente: la conversación reveladora**

Si te has fijado en este reto es porque quieres mejorar la indagación.

¡Estás en el lugar idóneo para ello! ¡Vamos a comenzar!

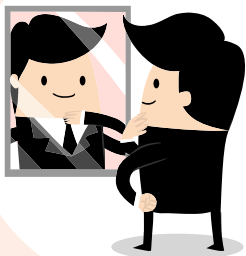


Haz click en los iconos de cada Fase para ver la explicación de su contenido.

## Qué me ha traído aquí

01

¿Soy un buen investigador o me pierdo información de mis clientes?



DEFINICIÓN DEL RETO

AUTOEVALUACIÓN



¿QUÉ TIPO DE CONVERSADOR SOY?

## Qué me ha traído aquí

01



### Definición de reto

¿Qué quiero conseguir en este reto?  
Dedícale unos minutos a formularlo, esto te ayudará a saber hacia dónde orientar tus esfuerzos.



### Autoevaluación

¿Quieres saber un poco más sobre tus fortalezas y áreas de mejora? Este pequeño cuestionario te ayudará a saber un poco más sobre ti.



### ¿Qué tipo de conversador soy?

Saber cuál es tu estilo como indagador te ayudará a adaptarte mejor a la necesidad de tus clientes.

VOLVER



INDAGACIÓN BÁSICA



PRESENCIA Y ESCUCHA CONSCIENTE

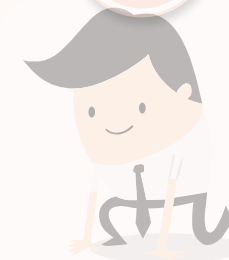


ADAPTACIÓN

## Mi reto

03

Este es mi momento



COMPARTIENDO EXPERIENCIAS



ESTE ES MI RETO

Separar el grano de la paja no siempre es fácil en una conversación con el cliente. ¿Qué información puede ser relevante? ¿Cuáles son sus verdaderas necesidades?

**Aquí trabajarás técnicas para obtener toda la información relevante sobre nuestros clientes.**

**Tu reto: Conocer tu cliente: la conversación reveladora**

Si te has fijado en este reto es porque quieres mejorar la indagación.

¡Estás en el lugar idóneo para ello! ¡Vamos a comenzar!



Haz click en los iconos de cada Fase para ver la explicación de su contenido.

## Qué me ha traído aquí

¿Soy un buen investigador o me pierdo información de mis clientes?

DEFINICIÓN DEL RETO

AUTOEVALUACIÓN

## Sentar

### Sentar las bases

02



#### Caso inicial

Conoce cuáles son las principales bases para enfocar la conversación con un cliente.



#### Indagación básica

¿Sabes cuál es la información con la que construir el perfil básico? Comprueba cuáles son esos datos.



#### Indagación específica

¿Cuáles son los datos que necesitas para poder realizar una propuesta al Cliente que se ajuste mejor a sus necesidades?



#### Presencia y escucha consciente

Cuando estás con un cliente, ¿estás realmente con él? Conoce cómo estar plenamente presente.



#### Preguntas eficaces

En este recurso verás cómo hacer buenas preguntas que vehiculen la conversación y faciliten que el cliente hable.



#### Adaptación

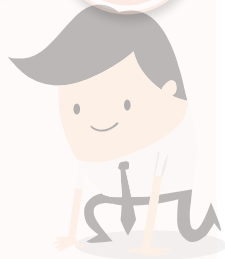
¿Te manejas igual al indagar con cualquier tipo de cliente? Conoce qué aporta modular tu manera de indagar.

VOLVER



## Mi reto

03



¿QUÉ TIPO DE CONVERSADOR SOY?



ESTE ES MI RETO

¿QUÉ TIPO DE CONVERSADOR SOY?

INDAGACIÓN BÁSICA

PRESENCIA Y ESCUCHA CONSCIENTE

ADAPTACIÓN

Separar el grano de la paja no siempre es fácil en una conversación con el cliente. ¿Qué información puede ser relevante? ¿Cuáles son sus verdaderas necesidades?

**Aquí trabajarás técnicas para obtener toda la información relevante sobre nuestros clientes.**

**Tu reto: Conocer tu cliente: la conversación reveladora**

Si te has fijado en este reto es porque quieres mejorar la indagación.

¡Estás en el lugar idóneo para ello! ¡Vamos a comenzar!



Haz click en los iconos de cada Fase para ver la explicación de su contenido.

## Qué me ha traído aquí

¿Soy un buen investigador o me pierdo información de mis clientes?



01

DEFINICIÓN DEL RETO

AUTOEVALUACIÓN



¿QUÉ TIPO DE CONVERSADOR SOY?

## Sentar las bases

### Mi reto



**Compartiendo experiencias**

Conoce las claves para mejorar a través de la experiencia de un compañero. ¿Qué le funciona?



**Este es mi reto**

La clave es llevar a la práctica lo que has aprendido. ¿Cómo lo vas a hacer?

02

03

VOLVER



INDAGACIÓN BÁSICA

PRESENCIA Y ESCUCHA CONSCIENTE

ADAPTACIÓN

## Mi reto

Este es mi momento



03

COMPARTIENDO EXPERIENCIAS



ESTE ES MI RETO