

Módulo 4 – Ejercicio 3: “Método SPIN”

NECESIDAD EXPLÍCITA O IMPLÍCITA

Marca qué tipo de necesidad está expresando nuestro contacto o potencial cliente.

Vendemos servicios profesionales	Explícita	Implícita
Estoy descontento con mi informática.		
Quiero una contabilidad analítica.		
El sistema de control de producción no tiene un canal de comunicación preciso.		
Les contrataré un analista si es bueno.		

Vendemos relojes		
El reloj que tengo no es de fiar.		
Necesito un reloj nuevo pero no estoy animado porque me robaron el anterior.		
Necesito llegar a punto a todos los sitios.		

Vendemos cámaras fotográficas		
Me gustaría tener un hobby creativo.		
Sería agradable tener un recuerdo de las vacaciones.		
Me gustaría tener cámara pero no tengo dinero		