

Módulo 4 – Ejercicio 4: “Método SPIN”

Compendio del método

Responde a las cuestiones relativas a los diferentes conceptos del Método SPIN:

| | | |
|----|--|---------------------------|
| 1 | Cuando hablamos de Necesidad Explícita incluimos el deseo del cliente por encontrar una solución. | Cierto o Falso |
| 2 | Las preguntas sobre las consecuencias de los problemas ponen de manifiesto las necesidades reales de los clientes. | Cierto o Falso |
| 3 | Es bueno hacer muchas preguntas de situación. | Cierto o Falso |
| 4 | Es bueno hacer muchas preguntas de problemas para que se explique el cliente. | Cierto o Falso |
| 5 | ¿Tienen presupuesto asignado para la compra? | ¿Qué tipo de pregunta es? |
| 6 | ¿Están satisfechos con el resultado de la feria? | ¿Qué tipo de pregunta es? |
| 7 | ¿Le crea problemas de tiempos de respuesta el contrato de servicio que tiene actualmente? | ¿Qué tipo de pregunta es? |
| 8 | ¿Qué haría Vd. con el espacio libre que le quedaría si se decidiera por la solución de escanear documentos? | ¿Qué tipo de pregunta es? |
| 9 | ¿Cómo afecta a los costes el segundo turno? | ¿Qué tipo de pregunta es? |
| 10 | Cuándo se avería ¿tienen que hacer contratación externa? | ¿Qué tipo de pregunta es? |