

## Módulo 2 – ANÁLISIS TRAS ENTREVISTA CON CLIENTES

Aspectos tras la entrevista con el Cliente, a efectos de auto-análisis para mejora personal:

	SI	NO
Quedan los clientes esperando de forma correcta		
He llamado a los clientes por su nombre		
Me he levantado para saludar al interlocutor		
He invitado al cliente a beber algo		
He interrumpido con frecuencia la entrevista		
He sonreído a los clientes		
He hecho VENTA A MEDIDA		
He hecho primero la venta del producto		
He hecho BUENAS PREGUNTAS		
Ha hablado más el comercial o el cliente		
He sacado sus Necesidades Explícitas		
He hablado con afirmaciones o con preguntas		
Ha existido el concepto: PREGUNTAS (silencio)... RESPUESTAS		
He resuelto las objeciones		
He ofrecido Credibilidad y Experiencia		
He vendido características o beneficios		
He sabido cerrar		
He tenido miedo a cerrar		
No he estado motivado		
No he explicado bien el producto		
Le he preguntado si tiene:		
- Presupuesto para comprar		
. Dinero para entrada		
- Algún problema para la financiación		
- Que vender antes su vivienda		
He preguntado si va a comprar ahora o más tarde		
No he sabido venderle a este cliente		