

10 Preguntas para un Discovery de Ventas Top:

**PERO PRIMERO, ¿POR QUÉ ES TAN
IMPORTANTE EL DISCOVERY?**

Ya sea en tu llamada de prospección o en los primeros 15 minutos de tu reunión comercial, el Discovery será crucial para:

- 1. Descubrir los problemas y dolores de tu prospecto** (¿a que un médico no puede recetarte remedios sin saber dónde te duele? Pues igual funcionan las ventas! 😊)
- 2. Ayudar a tu prospecto a descubrir y profundizar en sus problemas y dolores** también! (¿no te ha pasado que después de hablar sobre un problema tienes más ganas de resolverlo? 😊🔄)



SONIA FERRENT

www.ventasconsoniaferrent.com

10 Preguntas para un Discovery de Ventas Top:

¿QUÉ ES EL MÉTODO SPIN?

Este método se basa en hacer preguntas basadas en 4 categorías:

1. **Situación:** ¿Cuál es su situación actual?
2. **Problema:** ¿Cuál es su problema, dónde le duele?
3. **Implicación:** ¿Qué implicaciones tiene ese dolor para la consecución de sus objetivos estratégicos?
4. **Necesidad:** ¿Qué necesita para resolver el problema?

Estas preguntas se centran en comprender al cliente para poder adaptar la oferta a sus necesidades y dar lugar a una colaboración satisfactoria para ambas partes.



SONIA FERRENT

www.ventasconsoniaferrent.com

10 Preguntas para un Discovery de Ventas Top:

Aplica el método SPIN:

SITUACIÓN:

1. ¿Quién es la persona que tienes delante? ¿Qué influencia tiene en el proceso de decisión?
2. ¿Cómo gestionan actualmente en la empresa los procesos sobre los que vais a hablar hoy?

PROBLEMA / DOLOR:

3. ¿Cómo de satisfechos están a día de hoy con esos procesos y herramientas? ¿Por qué?
4. De todos las tareas o necesidades diarias que te ha comentado, ¿Cuáles le generan un mayor dolor de cabeza a día de hoy? ¿Por qué?



SONIA FERRENT

www.ventasconsoniaferrent.com

10 Preguntas para un Discovery de Ventas Top:

Aplica el método SPIN:

IMPLICACIÓN:

5. ¿Qué repercusión tiene ese problema en el día a día de su equipo y la empresa?
6. ¿Qué cambiaría si consiguieran resolver el problema?

NECESIDAD:

7. Si tuviera una varita mágica, ¿qué tres cosas pediría para hacer su trabajo diario y el de su equipo más sencillo y efectivo?
8. ¿Cómo sería su proceso de trabajo ideal?



SONIA FERRENT

www.ventasconsoniaferrent.com

10 Preguntas para un Discovery de Ventas Top:

UNA VEZ LES HAS ENSEÑADO Y
EXPLICADO TUS PRODUCTOS /
SERVICIOS, NO TE OLVIDES DE
PREGUNTAR:

PREGUNTAS BONUS:

9. **FEEDBACK:** ¿Se ven trabajando con vosotros? ¿Qué les encaja más, y qué les encaja menos?
10. **TIEMPOS:** ¿Cuándo les interesaría y ven factible empezar a colaborar? ¿Cuál sería el primer paso?

Y AHORA,
¡A PONERLO EN
PRÁCTICA!



SONIA FERRENT

www.ventasconsoniaferrent.com