



Fișa de lucru: 10 întrebări pentru vânzarea consultativă

Această fișă te ajută să transformi conversațiile de vânzare în dialoguri reale, bazate pe încredere, ascultare activă și claritate. Poți folosi spațiile libere pentru notițele tale, în timpul sau după întâlnirea cu clientul.

1 Ce s-a schimbat recent în compania sau industria dvs.?

2 Cum influențează aceste schimbări obiectivele dvs. actuale?

3 Care este cea mai mare provocare a echipei în acest trimestru?

4 Ce impact are această provocare asupra rezultatelor?

5 Ce ați încercat până acum pentru a gestiona această situație?



6 Ce ar face cea mai mare diferență dacă ați rezolva problema acum?

7 Cum arată, pentru dvs., un partener ideal într-un astfel de proiect?

8 Care sunt criteriile pe baza cărora veți decide colaborarea?

9 Cum măsurați succesul unei colaborări?

10 Ce ar trebui să se schimbe ca să spuneți, peste 6 luni, „a meritat”?

Sugestie de utilizare:

- Alege 3 întrebări esențiale pentru fiecare conversație de vânzare.
- Ascultă activ și notează expresiile-cheie ale clientului.
- După întâlnire, reflectează la răspunsurile primite și planifică pașii următori.



♦ 10 întrebări pentru conversații care contează

(din metodologia Sawubona Training – Consultative Selling)

1. Context & Schimbare

- Ce s-a schimbat recent în compania/industria dvs.?
- Cum influențează aceste schimbări obiectivele dvs. actuale?

2. Provocări & Obstacole

- Care este cea mai mare provocare a echipei în acest trimestru?
- Ce impact are asupra rezultatelor/obiectivelor?

3. Priorități & Obiective

- Ce ar face cea mai mare diferență dacă ar fi rezolvat acum?
- Ce ați încercat până acum pentru a aborda această provocare?

4. Decizie & Criterii

- Cum arată, pentru dvs., un partener ideal într-un astfel de proiect?
- Care sunt criteriile pe baza cărora veți decide următorul pas?

5. Valoare & Rezultate

- Cum măsurați succesul unei colaborări?
- Ce ar trebui să se schimbe ca să spuneți, peste 6 luni: „A meritat”?