

IMPULSANDO TU NEGOCIO: EL DIAGNÓSTICO QUE VENDE



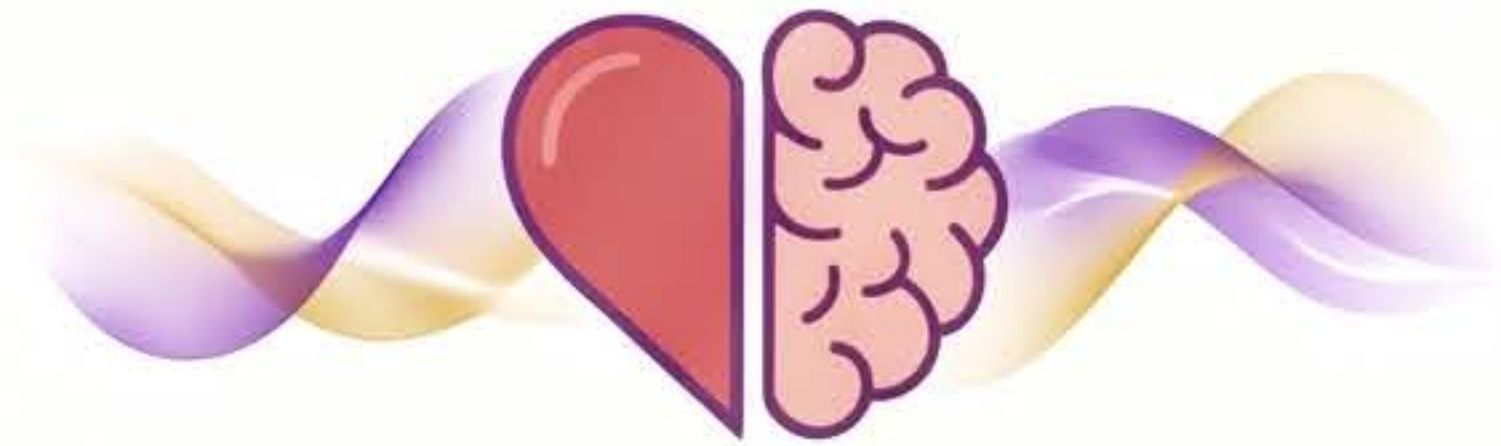
La mayoría de las ventas no se pierden por el producto... se pierden porque nunca descubrimos la verdadera necesidad del cliente.

Cuando comenzamos haciendo preguntas, el cliente siente que queremos ayudarlo.



LA REGLA DE ORO: **Primero diagnostica.** **Después recomienda.**

Los médicos no entregan una receta antes de conocer los síntomas.



Las personas compran para resolver emociones, no solo problemas.

1.

¿Cómo sientes tu piel durante el día?

2.

¿Qué es lo que más te molesta de tu piel?

3.

¿Qué productos has probado anteriormente?

4.

¿Qué resultado te gustaría conseguir?

5.

Si existiera una solución para eso...
¿Te gustaría conocerla?

¿POR QUÉ FUNCIONA?

Porque el cliente siente que:

- lo escuchaste, entendiste su necesidad,
- no intentaste venderle inmediatamente y le recomendaste una solución personalizada.

Cuando aumenta la confianza... también aumentan las ventas.

CONSEJO DE ORO: Habla menos. Escucha más.
Quien hace mejores preguntas... vende mejores soluciones.

Las personas no quieren que les vendan. Quieren sentirse comprendidas.