



Competencias que se cubren:

**Categorías de Competencias Primarias:**

• **Captación de Clientes—**

Identifica y convierte en clientes campeones para nuestra empresa a los prospectos que deberían estar haciendo negocios con nosotros.

**Categorías de Competencias Relacionadas:**

• **Habilidades Interpersonales—**

Muestra una habilidad consistente para desarrollar relaciones sólidas dentro y fuera de la empresa.

• **Comunicaciones—**

Mejora las habilidades individuales y de la empresa a través de la escucha activa apoyada en presentaciones de información oral y escrita.

• **Experiencia de Clientes—**

Crea un ambiente con los clientes para mantener una relación positiva y a largo plazo. Equilibra las experiencias positivas para generar lealtad en los clientes y un deseo de ser campeones para nuestra empresa.

# Interés

## RESUMEN

La generación de interés usa preguntas para ayudar al comprador y al vendedor a identificar claramente las necesidades y a ver maneras para solucionar problemas o crear oportunidades. Esto se hace aplicando un modelo de preguntas de cuatro pasos, descubriendo las áreas de interés del comprador, identificando las perspectivas de compra, y creando declaraciones de habilidad customizadas a cada cliente.

## CONTEXTO

La reunión de información forma el corazón de la solución que presentamos. Lo que aprendemos en esta etapa determina qué soluciones presentamos, cómo las presentamos, y, en última instancia, cómo creamos valor para el cliente. El proceso de Ventas de Dale Carnegie® nos enseña que debemos reunir información antes de hablar sobre nuestras soluciones. Un error común es vender antes de explorar a fondo lo que el cliente quiere, necesita, y lo que lo motiva.

---

Al completar este módulo, los participantes podrán:

- Descubrir y apelar a los diferentes intereses de los clientes
- Crear preguntas poderosas para obtener la información necesaria del cliente
- Ampliar la brecha de expectativas del cliente para generar interés