

ACADEMIA HIGHTECK · GUÍA GRATUITA · VENTAS CONSULTIVAS

Las 4 preguntas que ordenan una reunión de venta técnica

El cambio de fondo es dejar de presentar y empezar a indagar. Qué preguntar en cada tramo de una primera reunión de una hora y por qué la pregunta de implicación es la que decide la venta.



Highteck® · formación en operación y marketing industrial para fábricas y pymes de Latinoamérica · academia.highteck.com.co

La primera reunión típica del comercial industrial es una presentación: empresa, trayectoria, catálogo, certificaciones. Al final se pregunta «¿qué le pareció?» y el cliente responde «muy interesante, mándeme una propuesta». Esa propuesta casi nunca se cierra, porque nadie averiguó qué le duele al cliente ni cuánto le cuesta.

ACADEMIA HIGHTECK · CURSO 5 · MÓDULO 1

Las 4 preguntas que ordenan una reunión de venta técnica

El cambio de fondo: dejar de presentar y empezar a indagar

1

Situación

Cómo trabajan hoy: equipos, volúmenes, turnos, proveedores. Poca, bien preparada y sin preguntar lo que ya se puede averiguar antes.

2

Problema

Qué no funciona: dónde se para, dónde se pierde material, qué se repite. Aquí aparece el dolor, todavía sin número.

3

Implicación

Qué le cuesta ese problema al mes, al trimestre, al año. Es la pregunta que convierte una molestia en un caso de negocio.

4

Beneficio

Que sea el propio cliente quien diga qué ganaría si se resolviera. Lo que él formula, lo defiende adentro; lo que uno afirma, lo discute.

Academia Highteck
Una primera reunión de 60 minutos se recorre en este orden, no al revés

El orden de las cuatro preguntas en una primera reunión técnica.

El orden importa

1. Situación — cómo trabajan hoy

Equipos, volúmenes, turnos, proveedores actuales. Pocas preguntas y bien preparadas: todo lo que se pueda averiguar antes de la reunión —en el sitio del cliente, en su reporte anual, en LinkedIn— no se pregunta. Preguntar lo obvio consume la paciencia del técnico.

2. Problema — qué no funciona

Dónde se para la línea, dónde se pierde material, qué se repite. Aquí aparece el dolor, pero todavía sin número. La mayoría de los comerciales se detiene aquí y salta a la solución: ese es el error.

3. Implicación — cuánto cuesta ese problema

«¿Cuántas veces al mes pasa?» «¿Cuánto se deja de producir cada vez?» «¿Qué pasa con el pedido del cliente cuando ocurre?». Es la pregunta que convierte una molestia en un caso de negocio —y la que casi nadie hace, porque incomoda.

4. Beneficio — qué ganaría si se resolviera

Que sea el propio cliente quien lo diga. Lo que él formula, lo defiende adentro; lo que uno afirma, lo discute. «Si esas paradas bajaran a la mitad, ¿qué significaría para su operación?» es una pregunta que hace el trabajo de tres diapositivas.

Estructura de una primera reunión de 60 minutos: 10 minutos de contexto y confianza, 30 de preguntas —la mayor parte en implicación y beneficio—, 10 de una explicación breve de cómo trabaja usted, y 10 para acordar el siguiente paso concreto, con fecha.

La señal de que la reunión salió bien

No es que el cliente diga «me interesa». Es que aparezca un número dicho por él —«nos cuesta unos 20 millones al mes»— y que el siguiente paso quede con fecha y con nombre: quién más tiene que estar en la próxima conversación.

ACADEMIA HIGHTECK · GUÍA GRATUITA · VENTAS CONSULTIVAS

Las 4 preguntas que ordenan una reunión de venta técnica

El cambio de fondo es dejar de presentar y empezar a indagar...

1

Situación

Equipos, volúmenes, turnos, proveedores actuales. Pocas preguntas y bien preparadas: todo lo que se pueda averiguar antes de la reunión —en el sitio del cliente, en...

2

Problema

Dónde se para la línea, dónde se pierde material, qué se repite. Aquí aparece el dolor, pero todavía sin número. La mayoría de los comerciales se detiene aquí y...

3

Implicación

«¿Cuántas veces al mes pasa?» «¿Cuánto se deja de producir cada vez?» «¿Qué pasa con el pedido del cliente cuando ocurre?». Es la pregunta que convierte una...

4

Beneficio

Que sea el propio cliente quien lo diga. Lo que él formula, lo defiende adentro; lo que uno afirma, lo discute. «Si esas paradas bajaran a la mitad, ¿qué...

Academia Highteck

academia.highteck.com.co/guias

Lo esencial de esta guía en una imagen

Preguntas frecuentes

¿Esto no es demasiado interrogatorio?

Lo es si se hacen las preguntas seguidas y sin contexto. Se evita explicando al inicio para qué son: «para no hacerle perder el tiempo con una propuesta genérica, necesito entender cómo trabajan». Con esa frase, la mayoría colabora.

¿Sirve cuando el cliente ya pidió cotización?

Sí, y ahí es más urgente: una cotización pedida sin conversación previa suele ser para completar los tres proveedores del proceso de compras. Las preguntas de implicación son la manera de dejar de ser el tercero.

El curso completo: ventas consultivas B2B

Preguntas que sí abren, calificación de oportunidades, manejo del embudo, pronóstico honesto, negociación con compras y respuesta a licitaciones. 7 horas.

[Ver el curso →](#)

¿Lo quiere para varias personas de su empresa? Pedimos una cotización con precio por participante y factura en academia.highteck.com.co/contacto.php, o escríbanos por WhatsApp al +57 312 517 5367 · comercial@highteck.com.co