

# DOLOR

Desarrollando el embudo del dolor...

## CONTEXTO



**Indicadores de dolor**  
(Problemas o deseos)

**Impacto en el  
negocio/familia/bolsillo**

**Impacto personal**

Para empezar te agradecería me cuentes el contexto...

¿Cuáles son tus principales retos en....?

¿Podrías ser más específico? ¿Me das un ejemplo?

**PREGUNTAS ESPECIFICAS DE INDICADOR DE DOLOR**

¿Cuánto tiempo esto ha sido un problema?

¿Qué has hecho para resolverlo?

¿Funcionó? ¿Por qué?

¿Cuánto te está costando?

¿Personalmente te impacta de alguna manera?



# VENTA PROFESIONAL SANDLER

## DOLOR



Hábleme más acerca de...

¿Podría ser más específico?  
¿Me da un ejemplo?

¿Cuánto tiempo esto ha sido un problema?  
¿Qué ha hecho para resolverlo?  
¿Funcionó? ¿Por qué?  
¿Cuánto le está costando?

¿Qué tan prioritario es resolverlo?  
¿Qué pasa si se soluciona o no?  
¿Personalmente lo impacta de alguna manera?

**OBTENEMOS:**

Número, \$

Cuánto está **PERDIENDO** o  
Cuánto más podría **GANAR**  
Con mi **SOLUCIÓN?**

Problema, Deseo,  
Necesidad o Reto.  
(Superficial)  
  
No es suficiente  
para **COMPRAR.**

**OBTENEMOS:**

- Problemas
- Deseos
- Necesidades
- Retos

**PREGUNTANDO QUÉ?**

- Cuáles son tus principales retos con...?
- Podrías ser más específico?
- Me das un ejemplo?
- Cuando dices TAL COSA, a qué te refieres exactamente?
- Cuéntame más acerca de...

Quiero una cocina BONITA.!

**OBTENEMOS:**

Emociones

**PREGUNTANDO QUÉ?**

Directa:

1. Resumimos.
2. Esto, personalmente, a ti te impacta de alguna forma?
3. Dentro de todas tus prioridades, qué tan prioritario es resolver esto?

1

**PREGUNTANDO PARA SABER COMO HA TRATADO DE RESOLVERLO**  
(Sirve para comprender qué tan relevante es la situación)

- Cuánto tiempo esto ha sido un problema?
- Cuánto tiempo llevas con esta situación?
- Cuánto estás dispuesto a esperar...?
- Qué has hecho para resolverlo?
- Funcionó?
- Por qué?

2

**PREGUNTANDO PARA SABER CUANTO LE ESTA COSTANDO**

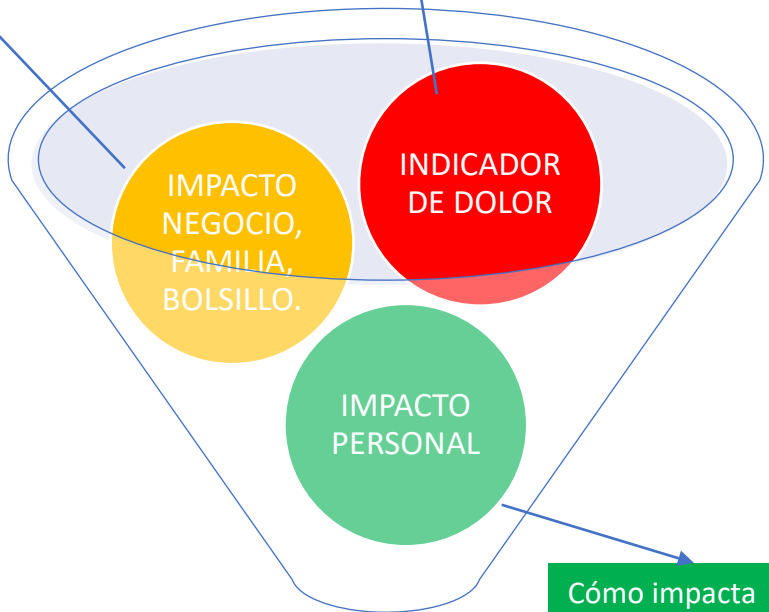
- Cuánto te está costando?
- Cómo te sientes al respecto?

**PERO SE HACE INDIRECTAMENTE**

Miguel, cuánto llevas sin alquilar el inmueble? Cuánto llevas vendiendo el inmueble?

Cuáles son los costos asociados: Del dinero, Administración, Servicios públicos, etc.

COSTO  
CALIDAD DE VIDA



Dolor **REAL**

Cómo impacta **PERSONALMENTE** al tomador de la decisión.

# Embudo del Dolor



Para empezar, te agradecería me pongas un poco en contexto.

Cuáles son tus principales retos con ...?



Podrías ser más específico?



Cuánto tiempo, esto ha sido un problema?

Qué ha sucedido?



Cuánto te está costando?

Precisar



**RESUMEN**

Esto, personalmente, a ti, te impacta de alguna manera?

- Revisar todos los dolores.
- Identificar el coste del dolor.
- Resumir las consecuencias de que el dolor continúe.
- Obtener la validación del prospecto de que usted comprende el dolor por completo.
- Obtener la confirmación verbal de que ha establecido completamente todos los dolores.

**CONTEXTO**  
Contexto  
Generalidades

**INDICADOR DE DOLOR**  
Necesidades  
Retos  
Deseos

**IMPACTO EN EL NEGOCIO**  
Información Histórica  
RACIONAL

**IMPACTO PERSONAL**  
Número

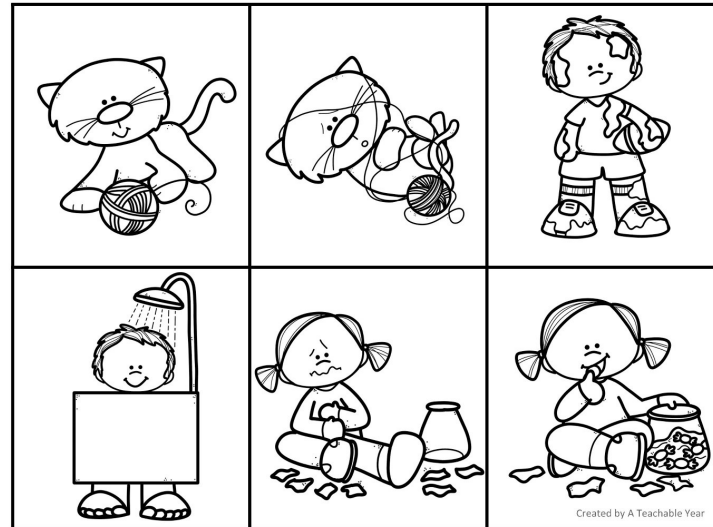
**IMPACTO PERSONAL**  
Emociones  
Compromiso  
Importancia  
EMOCIONAL

# Resumen

## Surfear los PROBLEMAS



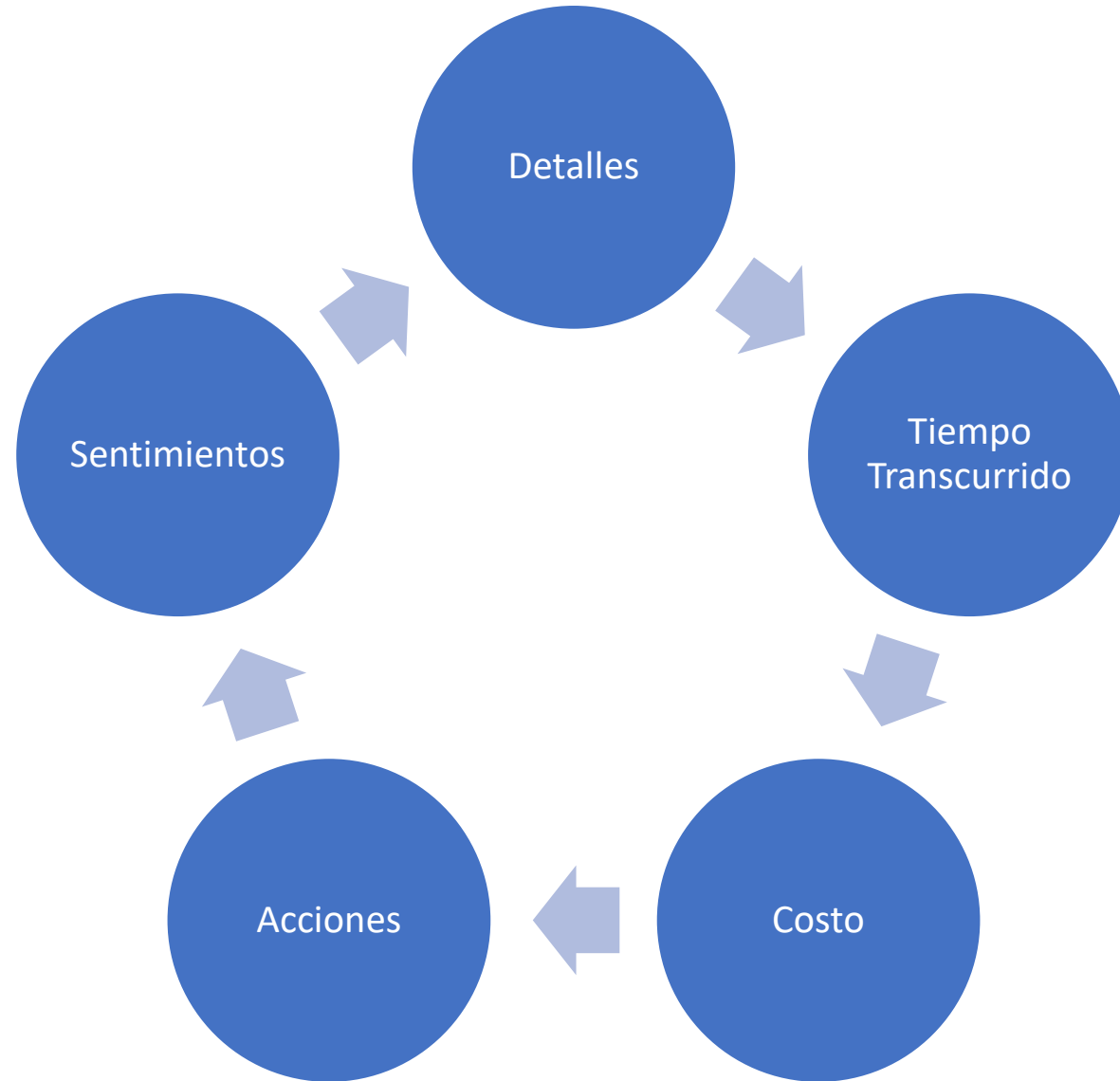
## Encontrar RAZONES



## Descubrir IMPACTO



# Otra opción para entender qué hacer...



Cuál es nuestro objetivo con respecto al DOLOR?

Convertirnos  
en **AVES DE  
PRESA** para  
descubrir el  
**DOLOR**



Qué buscamos?



# Pareto del DOLOR

CATEGORIA	SUBCATEGORIA	EMOCIONES, SENTIMIENTOS ASOCIADOS
INFORMACIÓN	<ul style="list-style-type: none"><li>• Recibir retroalimentación oportuna.</li><li>• Recibir retroalimentación relevante.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Frustración.</li><li>• Insatisfacción.</li><li>• Ansiedad.</li><li>• Enojo.</li></ul>
TIEMPO	<ul style="list-style-type: none"><li>• Demora en la colocación del inmueble.</li></ul>	
PRECIO	<ul style="list-style-type: none"><li>• Fijación inadecuada del precio - ACM<ul style="list-style-type: none"><li>• Sobrevaloración.</li><li>• Subvaloración</li></ul></li></ul>	
CONOCIMIENTO	<ul style="list-style-type: none"><li>• Estrategia adecuada.</li></ul>	
INVERSIÓN	<ul style="list-style-type: none"><li>• Inversión realizada para comercializar el inmueble.</li></ul>	
FLUJO	<ul style="list-style-type: none"><li>• Cantidad de prospectos interesados en el inmueble.</li><li>• Cantidad de propuestas presentadas por el inmueble.</li></ul>	
SEGURIDAD	<ul style="list-style-type: none"><li>• Cantidad de personas que tienen mi información.</li><li>• Cantidad de personas que ven el inmueble y me conocen.</li></ul>	