



GUÍA DE PREGUNTAS PARA HACER UNA SESIÓN DE CONSULTA EXITOSA

1- Gana confianza con la persona, haciendo algún tipo de pregunta personal.

(¿dónde vives?, ¿cómo me has encontrado?)

2- Define cual es el dolor de tu cliente. Escucha y pregunta sobre cómo se siente, qué es lo que no le gusta de la situación. Cuál es el coste emocional, financiero, salud de ese problema (¿en el pasado, presente y futuro, si no logra cambiarlo?)

“Cuéntame; ¿qué te ha llamado la atención de lo que has visto?”

3- Descubre claramente cuál es su situación actual (A)

4- ¿Cuál es su situación deseada (B)?

“¿Qué motivaciones tienen para cambiar?”

5- ¿Qué han hecho para cambiarlo?

¿“Por qué no lo han podido cambiar ellos mismos o con ayuda anteriormente?”

6- ¿Por qué quieren tu ayuda?

7- ¿Cómo sería su vida sin ese dolor/problema?

8- Pregunta qué grado de motivación tiene para cambiar del 0 al 10

9- Refuerza claramente cuál es su situación deseada

10- Presenta tu oferta con tu servicio de ayuda a su problema. “Si yo pudiera ayudarte a pasar de A a B, para que consigas X y te sientas Y, ¿te gustaría que yo te ayudase?” Espera a que diga que sí, y presenta la propuesta

11- “Pues esta es la forma en que vamos a hacerlo: Según lo que he oído, me gustaría trabajar contigo por 4 sesiones en un plazo de 1 mes y medio, donde te ayudaría a (nombre todo lo que vas a ayudar a la persona y los beneficios que va a obtener) ...”
¿Qué te parece? ¿Comenzamos el día X a la hora Y?”

12- Es importante que la persona llegue al final de la sesión, convencida de que el precio no es lo más importante, porque se ha sentido que entiendes su problema y que puedes ayudarla, para evitar objeciones de dinero.

13- “Enhorabuena por tu decisión, solo comentarte el precio de mis honorarios del servicio es de X (mejor pasarse que quedarse corto. ¡Los precios altos causan percepción automática de que tienen valor!)