Usa las preguntas magistralmente para desatascar cualquier venta.

Pregunta con curiosidad e interésate por la persona. Aprende de los niños.

No se trata de soltar un interrogatorio de 100 preguntas, sino de hacer las correctas. ¿El truco? Escucha y pregunta con intención. Las mejores ventas nacen del silencio y de la curiosidad.

El arte de preguntar para vender

- **1. Preguntas con propósito.**
  - Cómo lo hace la mayoría: preguntas genéricas, tipo "¿Cuáles son tus necesidades?", sin escuchar la respuesta real. Van a ciegas, solo esperando su turno para hablar.
  - Cómo lo hace un KLUBBER:
    - Transforma tus preguntas en una conversación. Haz **preguntas abiertas** basadas en lo que el cliente ya te dijo:
      - *"Mencionaste que buscas simplificar tu operación. ¿Qué sería lo primero que simplificarías si pudieras hacerlo hoy mismo?"*

- **2. Escuchar más que hablar.**
  - En su afán de convencer, los vendedores saturan la conversación con datos y promesas. Resultado: el cliente se desconecta.
  - Cómo lo hace un KLUBBER:
    - Calla. Escucha con atención y haz pausas para procesar. Usa preguntas de seguimiento:
      - *"¿Puedes contarme más sobre eso?" Haz que el cliente sienta que lo que dice importa.*

Deja que los niños te guíen.

TRUCAZO: Fíjate en cómo hacen las preguntas los niños. Pregunta como si fueras uno.

Pasa a la acción:

- Haz silencio: Escucha al cliente por completo antes de responder.
- Practica el "¿por qué?": Al menos 3 veces seguidas en una sesión de venta.
- Al final, pregunta: “¿Esto soluciona lo que necesitas?” para confirmar.

Recuerda

- *El secreto no está en preguntar más, sino en escuchar mejor. Cuando te tomas el tiempo de realmente entender a tu cliente, pasas de ser un vendedor a ser un socio.*