



**ALEJANDRO
SÁNCHEZ**
ASESORÍA EMPRESARIAL

¿Qué tipo de vendedor eres?

Autodiagnóstico para evitar el “déjame pensarlo”

*Describe tu perfil comercial y
porqué ciertos clientes se te
resisten*

*Responde según tu estilo
natural, no cómo te gustaría ser*

PREGUNTAS DE OPCIÓN MÚLTIPLE

(Una respuesta por pregunta)



1.- Cuando un cliente te dice “cuéntame de tu producto”, tu...

- a) Empiezas con características técnicas y beneficios
- b) Haces una pregunta sobre su situación actual
- c) Le cuentas un caso de éxito similar
- d) Le dices “mejor te cuento lo que NO hacemos”

2.- Tu cliente duda y pide más tiempo. ¿Qué haces?

- a) Le envías más información y estudios de caso
- b) Le preguntas ¿qué más te preocupa?
- c) Le ofreces un descuento por tiempo limitado
- d) Le propones una reunión corta para resolver dudas

3.- ¿Qué frase usas más a menudo?

- a) Nuestro producto tiene X funcionalidad que te ayudará en Y
- b) ¿Cómo estás manejando actualmente este problema?
- c) Clientes como tú han logrado mejorar Z en 30 días
- d) ¿Te parece una locura si probamos algo diferente?

4.- Cuando pierdes una venta, ¿qué crees que falló?

- a) El cliente no entendió todo el valor que ofrecíamos
- b) No logré identificar su verdadera necesidad
- c) El precio o la competencia fueron mejores
- d) No compartí el riesgo lo suficiente

5.- ¿Cómo preparas una llamada importante?

- a) Reviso las características de nuestro producto que puedan interesarle
- b) Investigo su empresa, su rol y posibles dolores
- c) Busco un caso de éxito de una empresa familiar
- d) Preparo una hipótesis de cuál podría ser su miedo oculto

CLAVE DE RESPUESTAS Y PERFIL DOMINANTE



Suma cuantas A, B, C o D elegiste. La letra con más respuestas es tu perfil principal

Mayoría A:

Vendedor técnico – Te enfocas en características, funciones y datos. El cliente siente que no entiendes su contexto. En consecuencia, se bloquea por incertidumbre.

Mayoría B:

Vendedor consultivo – Preguntas mucho, escuchas más. El cliente puede sentirse interrogado. Se bloquea si no ve soluciones concretas rápidamente.

Mayoría C:

Vendedor por casos – Usas ejemplos, testimonios y referencias. El cliente duda “¿Pero mi caso es diferente?” . Se bloquea por escepticismo.

Mayoría D:

Vendedor provocador – Desafías al cliente con preguntas incómodas o perspectivas nuevas. El cliente puede sentirse atacado. Se bloquea por posible desprestigio profesional.

ACCIONES INMEDIATAS PARA CADA PERFIL



Si eres vendedor técnico (Mayoría A):

Acción 1: Antes de hablar de producto, pregunta: ¿Qué es lo que más te frustra de tu situación actual?

Acción 2: Traduce cada característica en un beneficio comercial para el cliente (no generalidades)

Acción 3: Límitate a máximo 3 funcionalidades por caso. Demasiados datos abruman.

Si eres vendedor consultivo (Mayoría B):

Acción 1: Alterna preguntas con micro - soluciones (después de cada respuesta, ofrece un dato útil)

Acción 2: Termina la interacción con una recomendación concreta, y no con “¿qué te gustaría hacer?”

Acción 3: Practica frases como “Por lo que me dices, lo más convenientes sería...”

Si eres vendedor por casos (Mayoría C):

Acción 1: Asegúrate de que el caso sea realmente espejo (misma industria, tamaño y problema)

Acción 2: Después del caso, pregunta: ¿en qué se parece y en qué se diferencia tu situación?

Acción 3: Ofrece un piloto de bajo riesgo para que el mismo cliente genere su propio caso

Si eres vendedor provocador (Mayoría D):

Acción 1: Suaviza el desafío con un premiso previo (¿Te parece si te comparto una perspectiva distinta?)

Acción 2: Acompaña la provocación con una solución concreta (no solo el problema)

Acción 3: Ofrece una garantía de satisfacción para reducir el riesgo profesional que generas

Este autodiagnóstico

Solo es el primer paso. Te invitamos a inscribirte en nuestras masterclass, en las que, no solo te diagnosticarás a ti mismo, sino también a tu cliente.

De ese modo podrás desbloquear esas ventas que no avanzan.



Alejandro Sánchez asesoría empresarial
Bogotá DC, Colombia
www.alejandrosesoria.com
contacto@alejandrosesoria.com