
Capacitaciones Red Teon
Dir. Macarena Altamirano

NEUROVENTAS

Mar Alfonso

teon
Red de Terapeutas **OnLine**

MÓDULO IV:

GUIÓN DE ENTREVISTA

01 INTRODUCCIÓN

02 OBJETIVO DE LA ENTREVISTA

03 PREGUNTAS ESTRATÉGICAS

04 ESCUCHA ACTIVA

05 TIMING DEL DIÁLOGO

06 RECOMENDACIONES

1.INTRODUCCIÓN

La persona que agenda una entrevista de
orientación *ya está lista.*

Escucharse a sí misma
Atravesar sus miedos
Ser consciente de su *decisión*.

2.OBJETIVO DE LA ENTREVISTA

Que sepa lo que quiere / lo que le pasa

Que empiece

Que agende la primera sesión

Que pague en el llamado

~~Que sepa lo que quiere / lo que le pasa~~

~~Que empiece~~

~~Que agende la primera sesión~~

~~Que pague en el llamado~~

Que tome la mejor decisión para su *bienestar*.

Y para eso, no necesitas empujar,
sólo necesitas *acompañar*.

3. TIMING DEL DIÁLOGO

Etapas del llamado

- Rapport (1 min.)
- Presentación y objetivos (2 min.)
- Preguntas (10 min.)
- Cierre y pago (5 min.)

90% Hablas vos

- Rapport (1 min.)
- Presentación y objetivos (2 min.)

90% Escuchas al consultante

- Preguntas (10 min.)
- Cierre y pago (5 min.)

4. PREGUNTAS ESTRATÉGICAS

Objetivo:

Que la persona se responda y se escuche a sí misma en todos los *por qué y para qué*.

Los 3 pilares de la entrevista:

1. Motivo de consulta (reconfirmación)
2. Afectación y puntos de dolor (desarrollo)
3. Deseos y objetivos (visualización)

5. ESCUCHA ACTIVA

Escucha activa y atención plena:
Menos es más.

Deja que tu consultante se exprese y se
escuche a sí mismo/a.

Responderá a sus propias objeciones.

6. RECOMENDACIONES

- Intervenir lo justo en *momentos clave*.
- Enfocarse en el *resultado* que el consultante quiere lograr, no en “vender”.
- Mindset antes/durante la llamada: *Esto ya es*.
- Recuerda que el motor siempre será *buscar el bienestar* de la persona que acude a ti.



GRACIAS!

PRÓXIMO MÓDULO: MANEJO DE OBJECIONES



teon
Red de Terapeutas **OnLine**


