

VENTAS B2B, DESARROLLO DE NEGOCIOS Y CUENTAS ESTRATEGICAS

25 preguntas para reuniones B2B que no suenan genericas

Discovery consultivo para entender prioridad, impacto y decision antes de proponer.

PARA QUIEN

Business development, account executives y lideres comerciales.

PROMESA

Mejorar la calidad de una primera reunion sin convertirla en interrogatorio.

El problema que este material ayuda a ver

Usalo cuando las reuniones son cordiales, pero despues cuesta conseguir compromiso concreto.

1

Senal 1

El prospecto dice que el tema es interesante pero no agenda un siguiente paso.

2

Senal 2

El vendedor presenta demasiado rapido y diagnostica poco.

3

Senal 3

No queda claro si hay dolor, urgencia o solo curiosidad.

4

Senal 4

La propuesta llega antes de entender quien decide.

Nota editorial: No entrega la arquitectura completa de discovery por vertical ni la matriz de seguimiento post reunion.

El marco simple para pensar mejor

Este marco entrega criterio suficiente para abrir una conversacion comercial de valor, sin reemplazar un diagnostico profundo.

1

Contexto

Entender que cambio hizo relevante la conversacion.

2

Impacto

Conectar el problema con costo, riesgo, oportunidad o direccion.

3

Decision

Mapear personas, criterios y proceso antes de hablar de precio.

4

Avance

Cerrar con compromiso observable, no con cordialidad.

Herramienta rapida

| OBJETIVO | PREGUNTA | LO QUE REVELA |
|-----------|---|------------------|
| Prioridad | Que tendria que pasar para que esto sea prioridad este trimestre? | Urgencia real. |
| Impacto | Que costo tiene seguir igual seis meses mas? | Dolor economico. |
| Decision | Quienes tienen que estar cómodos con la decision? | Stakeholders. |
| Avance | Que informacion necesarias para decidir si vale avanzar? | Proximo paso. |

Preguntas para usar en una reunion real

- Que intento resolver el equipo antes de llegar a esta conversacion?
- Que parte del problema es tecnica y que parte es comercial?
- Que decision interna seria dificil si no tienen datos claros?
- Que haria que esta conversacion no sea prioritaria ahora?

Mini scorecard

Si la mayoría de estos puntos no esta clara, hay una oportunidad concreta para ordenar el proceso comercial.

1

La reunion termina con un problema definido.

2

Existe un decisor o sponsor identificado.

3

Hay impacto expresado con lenguaje de negocio.

4

El siguiente paso requiere accion de ambas partes.

SIGUIENTE PASO

Aplicar esto a una cuenta real cambia la conversacion.

Si tus reuniones generan interes pero no avance, revisemos juntos una conversacion real.

Gabriel Katz Consulting

Ventas B2B, desarrollo de negocios y cuentas estrategicas para empresas que venden soluciones complejas.