

Habilidades de Análisis de Necesidad

Evaluación de Asesores



Reflexione para determinar con qué frecuencia su organización practica cada una de las siguientes prácticas recomendadas e ingrese (1) en el cuadro correspondiente. Cuando termine, use la escala en la parte inferior para determinar la efectividad de su organización en esta área en particular

	CASI SIEMPRE	MUCHAS VECES	AVECES	POCAS VECES	CASI NUNCA
1. Constantemente utilizo preguntas abiertas durante el análisis de necesidades.					
2. Logro que el prospecto pueda visualizar sus metas y sueños futuros.					
3. Evito conscientemente juzgar los valores de un cliente potencial cuando no son similares a mis valores.					
4. Evito tomar el camino de menor resistencia en análisis de necesidad cuando es en el mejor interés de la perspectiva.					
5. Hago un trabajo eficaz para establecer una buena relación y reducir la tensión relacional del cliente potencial durante el análisis de necesidades.					
6. Durante el proceso, desafío a los prospectos cuando sus intenciones no están alineadas con sus acciones.					
7. Utilizo preguntas aclaratorias para asegurarme de que entiendo exactamente lo que expresa el prospecto.					
8. Incremento efectivamente el deseo / motivación del prospecto para resolver su problema durante el proceso.					
9. Utilizo las palabras exactas del prospecto durante el análisis de necesidades para desafiarlos cuando sus acciones están desalineadas con sus intenciones.					
10. Programo la cita de cierre a la conclusión del análisis de necesidades.					
11. Soy efectivo en profundizar y llegar al núcleo de los deseos o preocupaciones del prospecto.					
12. Soy eficaz para encontrar la energía y los botones calientes del prospecto en torno a ciertos problemas.					
13. Me tomo el tiempo para discutir ciertos temas cuando la percepción de un prospecto no es realista o es inexacta.					
14. Parafraseo verbalmente mi comprensión sobre la situación del prospecto al concluir el análisis de necesidades.					
15. Logro que el prospecto identifique sus prioridades al concluir el análisis de necesidades.					
16. Le envío una carta o email al prospecto después de cada reunión de análisis de necesidades para recapitular y resaltar los puntos claves en la reunión.					
17. Evalúo el nivel de compromiso del prospecto al concluir el análisis de necesidades.					
18. Obtengo un compromiso financiero al concluir el análisis de necesidades.					
19. Evito ponerme a la defensiva o emocional durante el análisis de necesidades.					
20. Evito hacer suposiciones sobre la situación del prospecto.					
©2018 HOOPIS PERFORMANCE NETWORK	5 PUNTOS CADA UNO	4 PUNTOS CADA UNO	3 PUNTOS CADA UNO	2 PUNTOS CADA UNO	1 PUNTO CADA UNO
SUMA SUBTOTAL					
ESTAS CREANDO DESEO? (TOTAL)					