**Llamadas de Cualificación (previa a llamada estratégica – 15 minutos)**

Para aquellas personas que te contactan directamente, es posible que algunas personas estén más preparadas para trabajar contigo o tengan más motivación para empezar a buscar soluciones a su problema.

En el mismo momento que te contactan, en vez de realizar directamente la sesión de consulta estratégica, les puedes ofrecer una llamada de cualificación de 15 minutos, como primer contacto, y ver cómo puedes ayudarles.

**NOTA:** Este paso suele ser más avanzado, y la primera recomendación al empezar a ofrecer tus servicios, es realizar directamente la sesión estratégica con la persona (60 minutos). Este proceso de cualificación de clientes de 15 minutos, también puede ser realizado por una persona del equipo (appointment setter)

**PREGUNTAS DURANTE LA ENTREVISTA/ENCUESTA DE INVESTIGACIÓN (15 MINUTOS)**

1- ¿Explícame cuál es el problema exactamente y cómo te está afectando en tu vida?

2- ¿Qué has hecho en el pasado para resolverlo y por qué crees que no ha funcionado?

3- ¿Cómo imaginas tu vida sin este problema?

4- En una escala del 1 al 10, ¿cómo de importante es para ti resolver este problema? (0= nada importante. 10= urgente)

5- ¿Qué tipo de ayuda específica crees que te ayudaría a resolver este problema?

6- ¿Qué te está parando de resolverlo ahora mismo?

Muchas gracias por compartir esta valiosa información. Mi especialidad es ayudar a personas….

Con el fin de conocer más exactamente las razones por las que tienes este problema y poder crear una estrategia que te ayude a resolver (problema), me gustaría ofrecerte una llamada de clarificación gratis. Esta sesión tiene una duración máxima de 60 minutos, ¿qué te parece? Tengo un par de huecos libres esta semana

Ofrece un par de alternativas para la persona y reserva la llamada por teléfono. De momento no digas precios, ya que tienes que conocer más profundamente el caso y definir el área de actuación con esta persona.