**Resumen de llamada estratégica (FASES Y POSIBLES PREGUNTAS)**

**1- FASE 1: Ganar confianza y asentar las bases (breve 2-4 minutos)**

¿dónde vives?

¿cómo me has encontrado?

Te voy a hacer una serie de preguntar para conocer tu caso más profundamente. Al final de esta llamada, te explicaré como puedo ayudarte. ¿Te parece bien?

**2- FASE 2: Conocer claramente cuál es el problema, los mayores puntos de dolor**. **Su situación actual (punto 0)** que desea cambiar la persona y que no ha podido hacerlo por ella misma. (la más extensa de la sesión)

¿qué es lo que no te gusta de la situación?

 ¿Cuál es el coste emocional, financiero, salud de este problema (¿en el pasado, presente y futuro, si no logras cambiarlo?

¿Cuál es tu mayor problema ahora mismo?

¿Durante cuánto tiempo has estado lidiando con este problema?

¿Por qué crees que realmente existe este problema?

**3-FASE 3: Descubrir cual es exactamente su situación deseada (punto +1).** Descubre donde sueñan estar, sus motivaciones, sus motivaciones (que utilice su imaginación).

¿Qué te motiva realmente para cambiar esta situación?

Imagina que ha pasado 1 año. ¿Qué tendría que haber

pasado para que realmente estuvieras totalmente contento?

¿A quién más implicaría? ¿Quién más forma parte del viaje contigo?

¿Qué cambiaría de tu vida si pudieras vivir este tipo de sueño?

¿Qué cambios habría en tu familia o vida personal si esto ocurre?

¿qué es lo que te motiva de poder lograrlo?

**4- FASE 4: Empieza a unir la situación actual que quieren cambiar con la situación deseada**. Puente y cierre de la brecha entre 0 y +1. (puente).

¿Qué te ha parado de conseguir esto por ti mismo?

¿Por qué no lo has podido cambiar tú mismo o con ayuda anteriormente?

“Bien, y ¿cuáles son los obstáculos más grandes que existen entre tú

y tu meta / objetivos de aquí a 12 meses?”

“¿Por qué crees que no has conseguido tu meta ya?”

“¿Qué crees que es lo que te impide lograr todo eso por tu cuenta?”

**5-FASE 5: Hacer ver que entiendes el problema y que tienes la solución, parafraseando y resumiendo lo más importante de la situación actual (dolor) y la situación deseada (solución).** El puente es tu servicio que ofreces para cerrar la venta. Explica tu solución con convencimiento (presenta tu oferta/propuesta)

Refuerza claramente cuál es su situación actual y su situación deseada.

Presenta tu oferta con tu servicio de ayuda a su problema. “Si yo pudiera ayudarte a pasar de 0 a +1, para que consigas X y te sientas Y, ¿te gustaría que yo te ayudase?” Espera a que diga que sí, y presenta la propuesta

“Pues esta es la forma en que vamos a hacerlo: Según lo que he oído, me gustaría trabajar contigo por 4 sesiones en un plazo de 1 mes y medio, donde te ayudaría a (nombre todo lo que vas a ayudar a la persona y los beneficios que va a obtener) …” ¿Qué te parece? ¿Comenzamos el día X a la hora Y?”

**6- FASE 6: Cierre de venta, confirmación de pago y fechas de comienzo** (envía propuesta o confirmación por email)

“Enhorabuena por tu decisión, solo comentarte el precio de mis honorarios del servicio es de X. SILENCIO

¿Cómo te gustaría pagar? ¿tarjeta o transferencia? (¡Los precios altos causan percepción automática de que tienen valor!)

NOTA (posibles objeciones): Es importante que la persona llegue al final de la sesión, convencida de que el precio no es lo más importante, porque se ha sentido que entiendes su problema y que puedes ayudarla, para evitar objeciones de dinero.