



Sabadell
Hub Empresa

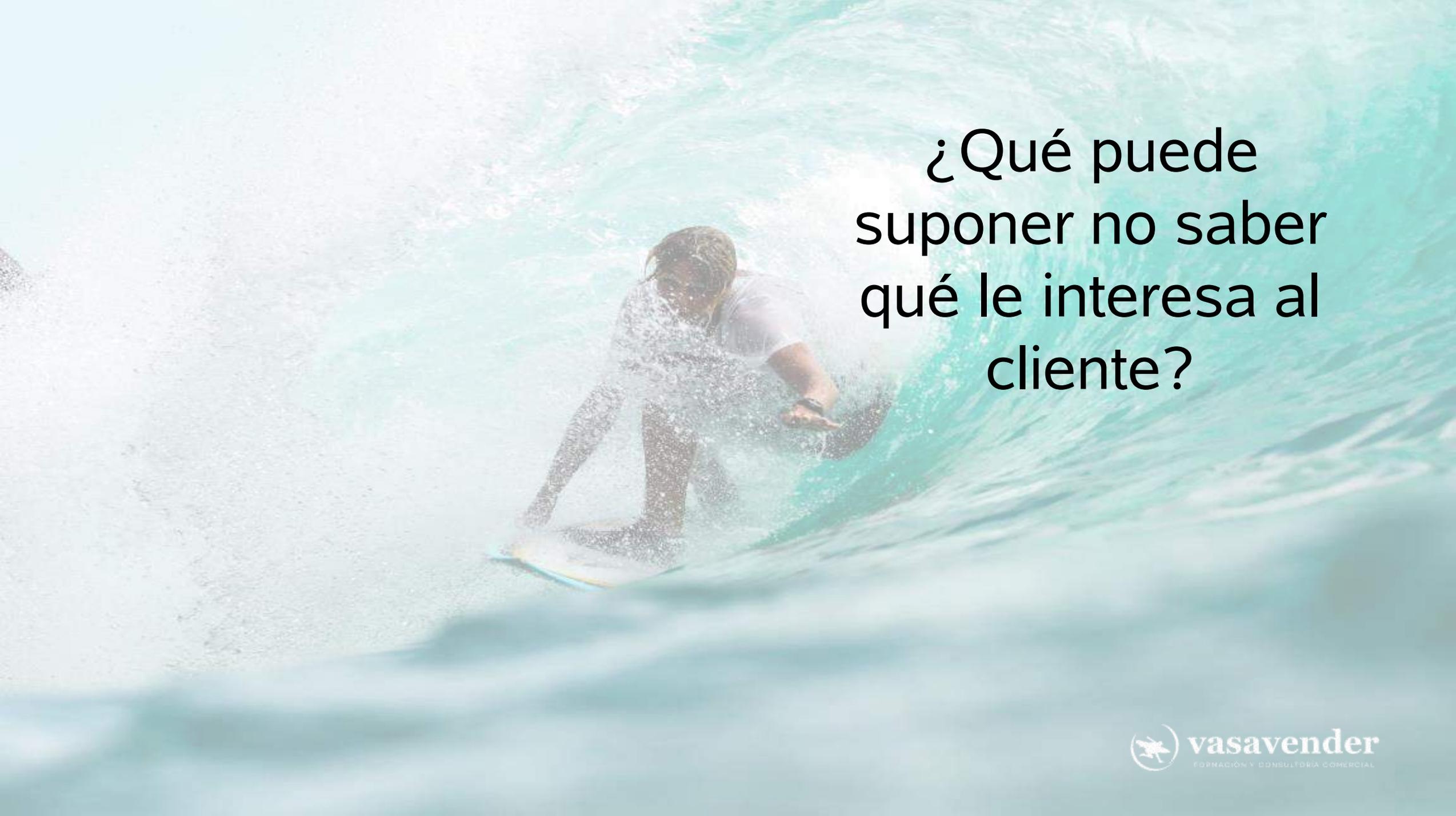


vasavender
FORMACIÓN Y CONSULTORÍA COMERCIAL

DISC, BANT y Metodología de preguntas SPIN

Felipe Pérez de Madrid Piñeiro



A person is surfing on a wave, splashing water. The image is a full-page background with a light blue and white color palette. The text is overlaid on the right side of the image.

¿Qué puede
suponer no saber
qué le interesa al
cliente?

8 pasos venta vasavender



PREGUNTAS DE SONDEO...









A person is surfing inside a barrel wave, with water splashing around them. The scene is captured from a low angle, emphasizing the tunnel-like structure of the wave.

¿Vamos al
DISC?

ESTILOS DE COMPORTAMIENTO

William Moulton Marston
DISC



Introversión



Racionalidad

C

**Cumplimiento
Concienzudo**

D

**Dominio
Dominante**

S

**Seguridad
Servicial**

I

**Influencia
Interactivo**

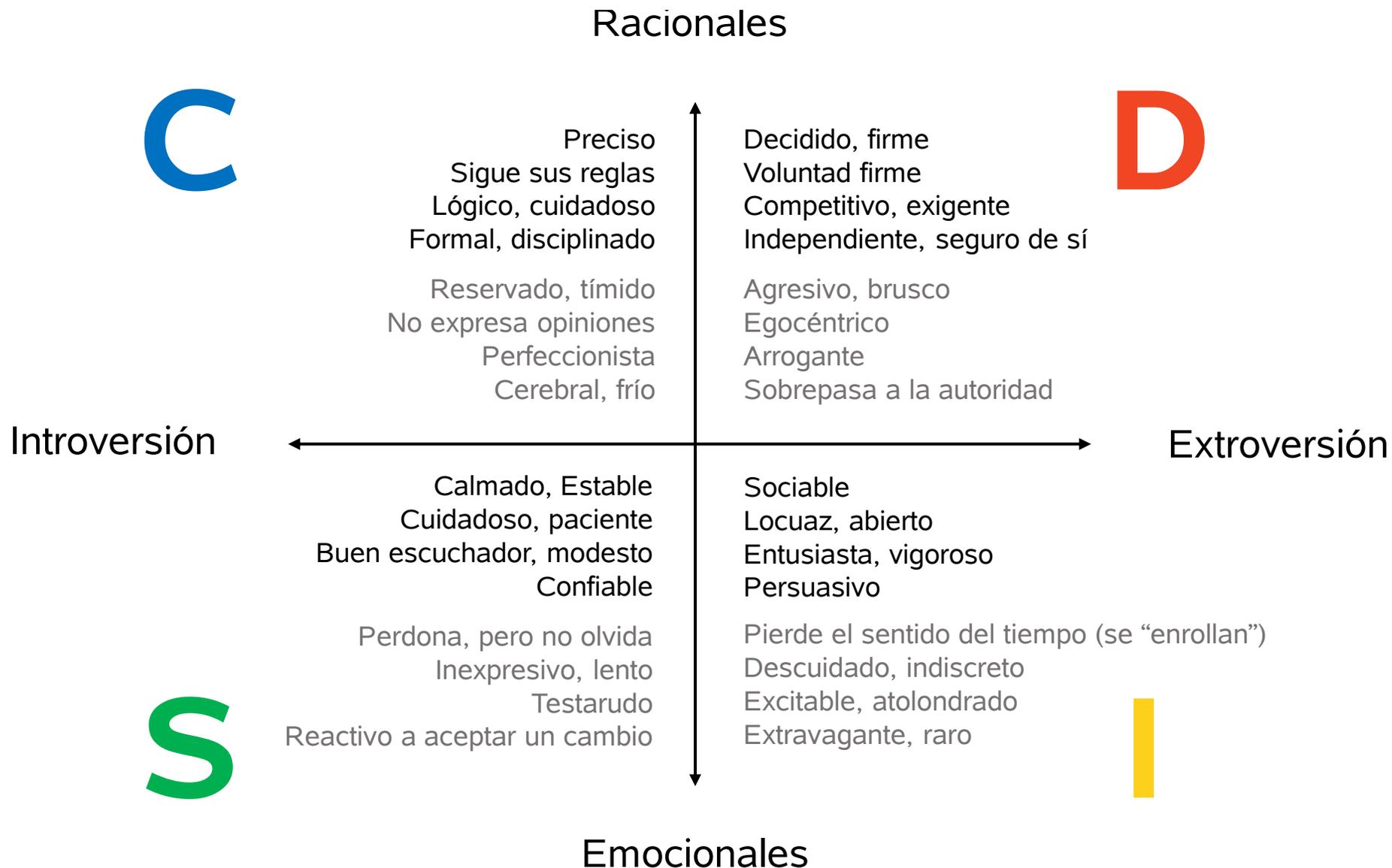
Emocionalidad



Extroversión



ESTILOS DE COMPORTAMIENTO



ESTILOS DE COMPORTAMIENTO

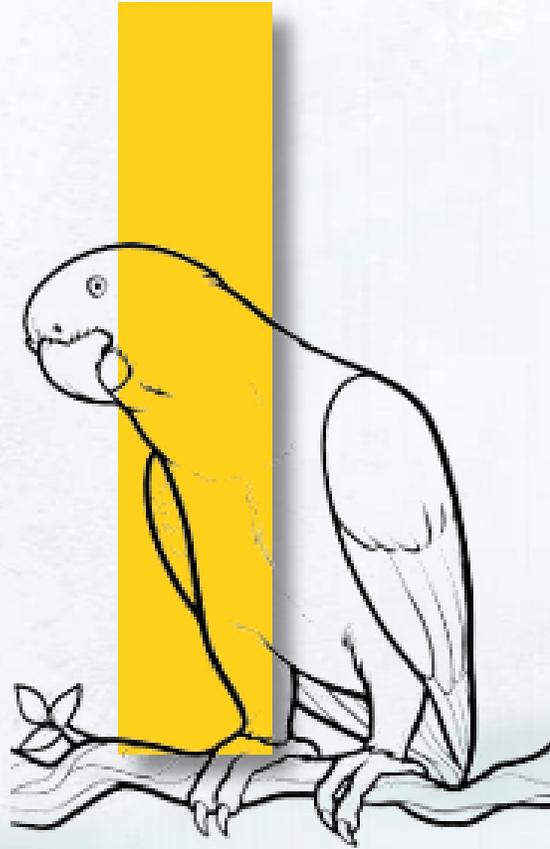
Perfil DISC	Características del perfil	
	Comportamiento del cliente	Estilo del cliente
Decisivo D	<ul style="list-style-type: none"> • Directivo • Aventurero • Competitivo • Valiente • Directo • Emprendedor 	<ul style="list-style-type: none"> • Innovador • Persistente • Resuelve problemas • Orientado a resultados • Se arriesga
Influyente I	<ul style="list-style-type: none"> • Encantador • Seguro • Convincente • Entusiasta • Sociable • Inspirador 	<ul style="list-style-type: none"> • Abierto de mente • Optimista • Persuasivo • Popular • Hablador • Confiado
Sereno S	<ul style="list-style-type: none"> • Amigable • Amistoso • Buen escuchador • Paciente • Predecible • Sincero 	<ul style="list-style-type: none"> • Estable • Ayudador • Sistemático • “Jugador” de equipo • Comprensivo
Conforme C	<ul style="list-style-type: none"> • Preciso • Cumplidor • Conciencioso • Cortés • Diplomático • Investigador 	<ul style="list-style-type: none"> • Maduro • Paciente • Sobrio • Sistemático

CÓMO COMUNICARSE CON D



- Se directo. Alinear tono de la voz y tipología de palabras
- Brinda alternativas
- No domines
- Asegura que el/ella gane
- Disiente solo sobre hechos y datos
- Disfruta de la batalla
- Intenta no mostrar tus emociones
- Actúa rápido, D decide rápido
- No lo/la “atropelles”

CÓMO COMUNICARSE CON I



- Se cercano, nunca ignores a un I
- Alinear el tono de la voz
- Actúa de forma abierta
- Déjale/la hablar
- Brinda reconocimiento
- Dile que ha hecho gente en una situación parecida a la suya
- Mantente atento/a

CÓMO COMUNICARSE CON S



- Habla despacio. Tono pausado
- Céntrate en la persona y se cercano
- Gánate su confianza
- Provee la información que él/ella necesite
- Expón tus ideas con orden y lógica
- Asegura el compromiso, parte por parte
- Se sincero
- No seas dominante

CÓMO COMUNICARSE CON C



- Suministra hechos, no opiniones
- Se paciente, no te aceleres
- Transmite toda la información lo más detallada posible
- No converses de asuntos personales (o suaviza)
- No lo/la presiones
- Céntrate en el tema

MOTIVACIONES – PERFIL DISC

Motivaciones de Compra
MODA
INTERÉS
COMODIDAD
AFECTO
SEGURIDAD
ORGULLO



Perfil DISC		
1º	2º	3º
D	I	
D	C	S
C	I	S
I	S	
S	C	
I	D	

Descubre

1. El apretón de manos debe ser enérgico
2. Me gusta abrazar a las personas
3. Mi personaje favorito de la historia es Ghandi
4. Hablo por los codos
5. El año pasado estuve con unos amigos en San Fermín y fui la única que corrió delante del toro
6. Me considero una persona abierta y moderna
7. Me gustaría montar mi propia empresa en unos años, tengo varias ideas en mente
8. Siempre apuesto a caballo ganador
9. Me encanta viajar
10. No he faltado jamás a mi trabajo



Racionales

HAGÁMOSLO BIEN **C**

Cumplimiento
Concienzudo

D

Dominio
Dominante

HAGÁMOSLO YA

Introversión

Extroversión

S

Seguridad
Servicial

I

Influencia
Interactivo

HAGÁMOSLO
CON CARIÑO

HAGÁMOSLO
JUNTOS

Emocionales

MOTIVACIONES DE COMPRA

(Beneficios - Características)



**M
O
D
A**

**I
N
T
E
R
É
S**

**C
O
M
O
D
I
D
A**

**A
F
E
C
T
O**

**S
E
G
U
R
I
D
A
D**

**O
R
G
U
L
L
O**

BANT SPIN



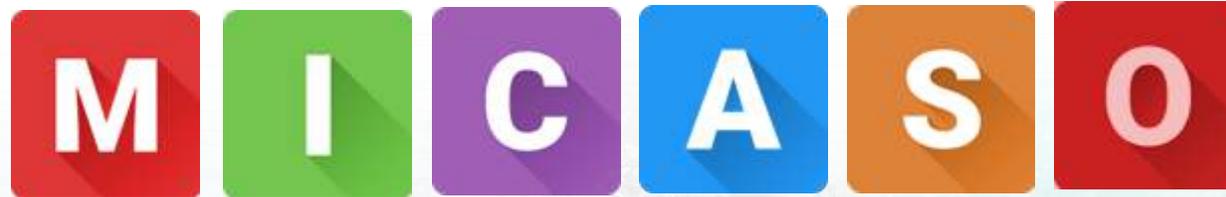
TÉCNICA DE LAS PREGUNTAS SPIN

- Con esta metodología ordenamos el discurso. Obtenemos más información y conectamos mejor con el otro.
- SITUACIÓN
- PROBLEMA
- IMPLICACIÓN
- NECESIDAD



MOTIVACIONES DE COMPRA

(Beneficios - Características)



**M
O
D
A**

**I
N
T
E
R
É
S**

**C
O
M
O
D
I
D
A**

**A
F
E
C
T
O**

**S
E
G
U
R
I
D
A
D**

**O
R
G
U
L
L
O**



SER VENDEDOR ES

• • •

Ser vendedor es ***entender*** que tienes que ayudar al cliente de una forma vocacional.

Ser vendedor es ***comprender*** que primero es la persona y después el pedido.

Ser vendedor es ***saber*** que te formarás durante toda tu vida.

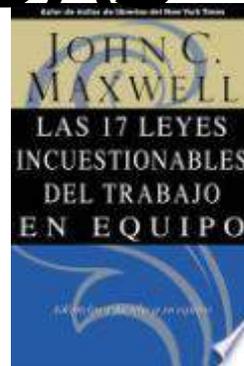
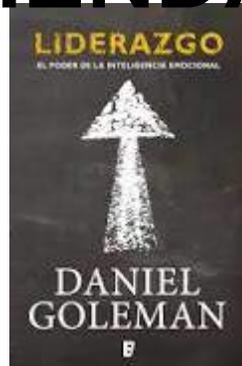
Ser vendedor es ***regirte*** por valores, aunque aparentemente te perjudique.

Ser vendedor es ***hacer*** el mundo un poco mejor cada día con tu ejemplo.

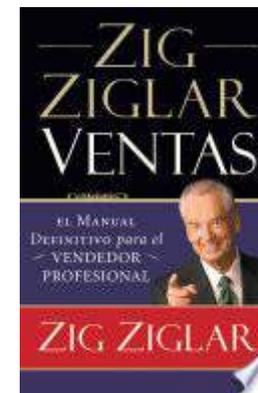
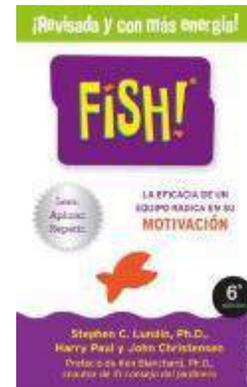
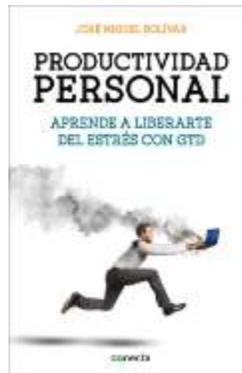
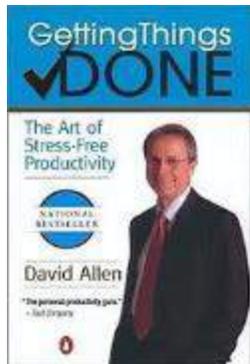
Ser vendedor es ***crecerte*** ante los problemas y retos.

Ser vendedor es ***saber*** que si pones tu cerebro y corazón a trabajar, sin duda, vas a vender.

LECTURAS RECOMENDADAS



**Felipe Pérez de Madrid
Piñero**
felipe@vasavender.com
www.vasavender.com



Guau!

GRACIAS

CASTIEL

Cariñoso

Agradecido

Positivo

Atento

Observador

Guardián

Fiel

Peludo