

# 69 preguntas de coaching comercial

En coaching la mejor respuesta del coach es una pregunta. Independientemente de la situación que vivas: tu colaborador siente rabia, está desmotivado, no sabe qué más hacer... aquí encontrarás una pregunta que le ayudará a él y a ti a desbloquear esa situación.

Aquí te dejo una batería de grandes preguntas que desenredarán la mente de tu coachee.

Sin embargo tienes que utilizar estas preguntas con inteligencia. Deja que tu coachee hable, reflexione, llegue a sus propias conclusiones. No des tú la solución. Si lo haces tu coachee se sentirá más dependiente de ti, verá que sus pensamientos no importan, se sentirá más como un subordinado que como un colaborador. Si por el contrario dejas que lleguen a sus propias conclusiones gracias a la reflexión sucederá todo lo contrario. Le estarás empoderando, abriendo su mente y sobre todo, mostrándole la oportunidad.

Las sesiones con un colaborador deben ser conversaciones inspiradoras, nunca un interrogatorio.

## 1. Preguntas para que tu colaborador tome responsabilidad y autogestionarse:

Estas preguntas destaparán la responsabilidad de tu comercial sobre sus metas, trabajo y problemas. Se trata de que se dé cuenta de si está poniendo todo de su parte para conseguir sus objetivos.

- ¿En qué aspectos de tu día a día estás no lo estás dando todo de ti?
- ¿Qué cualidad/don te ha dado la vida y no estás aprovechando al 100%?
- Oigo que tienes intención de conseguir esto o lo otro ¿podrías compartir conmigo las acciones que demuestran tu compromiso para conseguir eso que quieres conseguir?
- ¿Qué rol estás adoptando en la vida para conseguir lo que deseas? (espectador, protagonista, actor secundario...)
- ¿Crees que eres el responsable de todo lo que te sucede en tu vida? En caso negativo ¿De qué eres responsable?
- ¿Cuáles son los retos que se te presentan?
- ¿Cuánto tiempo crees que te va a llevar completar esta tarea?
- Mirando tu agenda y siendo realista... ¿cuándo puedes obtener tiempo para completar esta tarea?

## 2. Preguntas de coaching comercial para evidenciar el cambio y el crecimiento:

Estas preguntas refuerzan positivamente la actitud tomada por tu vendedor. Refuerzan sus logros y progresos conseguidos y por ello hacen que tu vendedor continúe con esa actitud.

- ¿Qué te está funcionando ahora?
- ¿Qué cambios has hecho esta semana?
- ¿Cuáles son las 3 victorias más grandes que has experimentado esta semana?
- ¿Has notado que cada día tienes menos problemas con los que lidiar? ¿Cuántos problemas menos están viniendo?
- ¿Cómo te sientes tras haber hecho esos cambios?
- ¿De qué logro conseguido estás más orgulloso?
- Si te compararas con el [su nombre] del mes pasado ¿qué diferencias verías?
- Has hecho algunos cambios durante estos meses pasados ¿has mirado atrás para reconocer lo conseguido?

- Quiero que pares un momento... ¿Te has dado cuenta de todo lo que has crecido?

**3. Preguntas de acción:** haz que se mueva, que tome responsabilidades nuevas. Estas preguntas cambian el foco a las cosas accionables, medibles. Ayudan a que la persona sepa si está consiguiendo resultados y si va avanzando.

- ¿Qué quieres ser capaz de hacer en un breve periodo de tiempo y que ahora no eres capaz de hacer?
- ¿Cuál es la acción correcta que tienes que tomar en esta situación?
- ¿Cómo vas a resolver esta situación?
- ¿Cuáles son las 3 actividades que te comprometes a llevar a la práctica para acercarte a tu objetivo?
- ¿Quién necesitas ser o en quién te tienes que convertir para conseguir estos resultados?
- ¿Qué cambio crees que tienes que hacer en tu pensamiento para conseguir esto?
- ¿Qué cambios puedes hacer hoy para conseguir tus objetivos?
- ¿Qué te gustaría haber completado para nuestra próxima sesión de coaching?
- ¿Cuál es el cambio más grande que deseas hacer esta semana empezando hoy?
- ¿A qué te quieres comprometer esta semana para tener la sensación en nuestra próxima reunión de que te acercas a tu objetivo?
- ¿Qué deseas hacer o cambiar para llegar a tu objetivo?
- ¿De qué te tienes que desprender para conseguirlo? (una actitud, hábito, acción)

**4. Preguntas de apreciación que te ayudarán a reconocer el valor de tu colaborador en su vida:** estas preguntas sirven para poner foco en lo positivo, sirven por tanto para cambiar su mente centrándonos en lo mejor que tiene, lo cual provoca una mejor actitud.

- ¿Por qué no estás satisfecho con lo que tienes?
- ¿Qué es lo mejor de tu vida en este momento?

- ¿Qué te está funcionando bien?
- ¿Qué es lo que más te gusta de ti y de tu vida?
- ¿Qué cosa en tu vida personal/profesional das por sentado que si no lo tuvieras la calidad de tu vida disminuiría?
- Parece como si tuvieras las gafas puestas en la parte de atrás de tu cabeza. Estás agrandando lo que no ves y minimizando tus logros. Si te pusieras las gafas en los ojos ¿qué empezarías a apreciar y a reconocer más de ti mismo?
- ¿Qué te impide celebrar tus logros hoy?
- ¿Cuáles son las 3 cosas que más valoras en tu carrera/vida?
- Parece como si tuvieras una vida perfecta. Enhorabuena, has trabajado duro para ello y te lo mereces. Es genial hablar con alguien que está 100% satisfecho con la vida que tiene y con lo que le sucede día a día.

**5. Preguntas de coaching comercial para destapar lo que nos ata o controla sin querer:** quizás un vendedor tuyo se resiste a hacer algunos cambios que necesita para obtener éxito, quizás es un miedo paralizante. Usa estas preguntas para explorar esta situación y mostrarle nuevas posibilidades que no han considerado antes.

- ¿Qué te ata para conseguir un mejor resultado?
- ¿Qué creencia te ata y hace que te estanques?
- ¿Qué estás intentando controlar?
- ¿Qué puedes cambiar dentro de ti para tener control total?

**6. Preguntas para desmontar creencias limitantes, asunciones**

- ¿Qué tiene que suceder para que te sientas (más exitoso, más feliz, más confiada, más pasional, más organizado, más motivada, menos estresado...)?
- ¿Cómo te está funcionando esa manera de pensar? ¿Qué te está costando (el pensar así)?
- ¿Sabes que tu actitud y manera de pensar es una elección tuya más que una consecuencia de tus experiencias?
- ¿Cambiaría tu forma de pensar si supieras que esa creencia te impide hacer la venta, antes incluso de tener la cita con el cliente?
- ¿Es posible que haya una nueva manera de ver esta situación?

- ¿Qué evidencias hay que apoyen tu manera de sentirte?
- ¿Qué es lo bueno de esto?

**7. Preguntas para retarles:** estas preguntas se utilizan para hacer que nuestro colaborador alcance su máximo potencial.

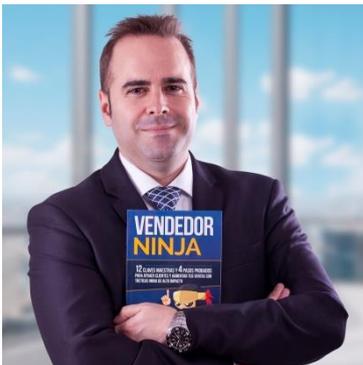
- (Cuando una persona dice “no puedo”). Bien, pero y si pudieras ¿cómo lo harías?
- (Cuando una persona dice “no sé”). Bien, pero si sí supieras, ¿por dónde empezarías?
- ¿Qué te parecería doblar tu efectividad?
- ¿Qué supondría para ti sentirte algo incómodo pero al mismo tiempo hacer “click” y progresar?
- ¿Qué sería fácil para ti hacer esta semana? ¿Qué sería más difícil? (no puedes retar a alguien a hacer algo hasta que no sepas si es factible que pueda alcanzar ese reto)
- ¿Qué cosa puedes hacer esta semana que te demostrará tu compromiso a alcanzar tu meta?

**8. Preguntas para barajar opciones:**

- ¿Qué puedes hacer para recordarte a ti mismo de que cómo te sientes es una elección tuya que depende de ti?
- ¿En qué camino te encuentras? ¿Es el camino que eliges?
- ¿Esto es una elección, una obligación, o un deber?
- ¿Qué se interpone en tu camino para poder elegir mejor?
- ¿Sabes que has hecho una elección para estar en esta situación?
- ¿Qué cambio se necesita en tu manera de pensar para elegir lo que quieres hacer?
- ¿Qué elección puedes hacer que te demostraría lo poderoso que puedes llegar a ser?
- Parece que tienes varias opciones ¿qué opciones tienes?

**9. Comunicación:** estas preguntas destaparán sus puntos fuertes y débiles en cuanto a su estilo de comunicación.

- ¿Cómo comunicas habitualmente?
- ¿Cómo describirías tu estilo de comunicación? ¿Cómo describirían tus (amigos, compañeros de trabajo, familiares...) tu estilo de comunicación?
- ¿Qué es necesario que suceda para aumentar el impacto de tu comunicación?
- ¿Quién es tu modelo de comunicación efectiva, potente y clara?
- ¿Notas alguna táctica de comunicación que usas actualmente y que te está causando el problema que me cuentas?
- ¿Estás realmente escuchando o estás más pendiente de ti y tus objetivos (cerrar la venta, hacer que la gente esté de acuerdo contigo, evitar oír la palabra “no”)



**Josué Gadea**

Formador de equipos comerciales, conferenciante, autor de “Vendedor Ninja”

[www.josuegadea.com](http://www.josuegadea.com)

@josuegadea

<http://linkedin.com/in/josuegadea>

<http://facebook.com/josuegadeagarcia>

<http://vendedor.ninja/libro>