



# AQUIMARKETING

¡Posiciónate! ¡Destaca! ¡Diferénciate! Utiliza técnicas de marketing novedosas y consigue los clientes que TE MERECE. Aquí se habla de Marketing. ¡Esto es Aquimarketing!

## Aquientrevista a Antonio Moar - Pregunting

Ha sido una delicia leer Pregunting, un nuevo lanzamiento de la siempre práctica editorial Empresa Activa. Como bien dice la introducción de esta obra, todos queremos respuestas, pero no siempre realizamos las preguntas adecuadas. Supón que te hablan de una herramienta de gestión de elevada potencia que te permitirá duplicar tu capacidad profesional e impulsar tus relaciones personales. Y lo mejor de todo, ya dispones de ella, no tiene coste, la estás utilizando esporádicamente y te puede ayudar a resolver pequeños problemas en tus relaciones conflictivas, vender más e incluso incrementar tu poder de influencia. Estamos hablando de la **actitud pregunting**.

A lo largo de sus páginas, el autor, **Antonio Moar**, muestra la eficacia que tienen las preguntas para comenzar nuevas relaciones y hacer networking, cómo una buena pregunta puede convertirse en la base de una relación comercial sólida y duradera.

A continuación, la entrevista que he realizado a Antonio. ¡Espero que la disfrutes y encantado de recibir tus comentarios!



### ¿Qué es pregunting?

Pregunting es una actitud que se basa en diseñar y utilizar las preguntas adecuadas y oportunas para equilibrar el peso de nuestras relaciones profesionales y personales.

### ¿No somos conscientes de la verdadera importancia de preguntar adecuadamente? ¿Cuáles son sus 3

#### beneficios principales?

- 1.- Nos permite obtener información precisa.
- 2.- Aportamos valor a nuestro interlocutor de una forma más elegante.
- 3.- Nos obliga a escuchar y a equilibrar la relación con nuestro interlocutor.

### ¿Se pregunta mejor fuera de nuestras fronteras?

No. Los españoles somos creativos y preguntones. Las preguntas forman parte del diálogo inteligente; somos un país con mucha capacidad interactiva y con una elevada espontaneidad.

### Uno de los conceptos que más me ha gustado de tu libro es el del conmutador ESB (Escucha sin Bloqueos). ¿Nos amplías el concepto?

No tenemos una tendencia innata a escuchar. Nos cuesta. Sin embargo, me gustaría poder entrenar la capacidad de controlar mi grado de atención y orientación a las personas con las que me relaciono. Para focalizarme en ello y ayudarme imagino que dispongo de un conmutador que cambia los procesos físicos y con ello arrastra mi actitud de escucha.

### Hablando de marketing y de ganarnos la confianza de los clientes, ¿qué papel juega el pregunting?

Determinante. Las preguntas reflejan interés y sobre todo una orientación al cliente que hoy es un requisito básico. Si te pregunto, te conozco y puedo ofrecerte exactamente lo que tus expectativas esperan.

### 3 consejos para aplicar hoy mismo a la hora de hacer preguntas. Mil gracias.



#### SUSCRIBIRSE MEDIANTE RSS

Entradas

Comentarios

#### RECIBE ACTUALIZACIONES POR EMAIL

Tu email:

Powered by [FeedBlitz](#)

#### ETIQUETAS

- [comunicación](#) (167)
- [marketing](#) (146)
- [clientes](#) (112)
- [estrategias](#) (101)
- [publicidad](#) (80)
- [ventas](#) (60)
- [online](#) (56)
- [internet](#) (52)
- [redes sociales](#) (46)
- [díasinmarketing](#) (36)
- [producto](#) (36)
- [vender](#) (36)
- [anuncios](#) (34)
- [aquientrevista](#) (33)
- [relaciones publicas](#) (33)
- [innovación](#) (30)
- [marca](#) (28)
- [promoción](#) (28)
- [atención al cliente](#) (25)
- [redacción](#) (25)
- [diferenciación](#) (23)
- [RRPP](#) (18)
- [fidelización](#) (13)
- [aquiinvitado](#) (9)

#### ENLACES RECOMENDADOS

- [Comunicación y Redacción para Vender Más](#)
- [Blog para el empresario de acción](#)
- [Ideas de Negocios](#)
- [Directrices comerciales](#)
- [Distribución logística](#)

#### BUSCAR EN ESTE BLOG

- 1.- Cambiar de actitud.
- 2.- Entrenar esta habilidad hasta que oigas frecuentemente: ¡Buena pregunta!
- 3.- Conectarse con el que responde para reformular en tiempo real.

**Como experto en Pregunting, ¿recuerdas alguna pregunta que te hizo un proveedor o empresario que realmente marcó la diferencia a la hora de decir Sí a comprar su producto/servicio?**

A los 30 años, Antonio González-Barros (Presidente de Infojobs) me preguntó: "Olvídate del dinero: tú, ¿por qué trabajas?" Me dejó reflexionando 15 años.

**¿Han sido muchas preguntas? ¿Qué pregunta te hubiese gustado leer en esta entrevista?**

Nunca son muchas. Esta exactamente. Una pregunta que refleja que Ud. cuenta conmigo para incrustar valor añadido (IVA).

¿Quieres leer otras entrevistas? Haz clic [aquí](#).



Etiquetas: [aquietrevista](#), [clientes](#), [comunicación](#), [estrategias](#), [marketing](#), [negociación](#), [networking](#), [vender](#), [ventas](#) Publicado por Alberto Aguelo Aparicio

No hay comentarios:

[Publicar un comentario en la entrada](#)

[Página principal](#)

[Entrada antigua](#)

Suscribirse a: [Enviar comentarios \(Atom\)](#)

Plantilla Simple. Con la tecnología de [Blogger](#).