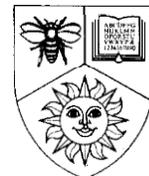


LAS QUINCE PREGUNTAS QUE DEBES RESPONDER ®

ANTES DE UNA REUNIÓN DE DONANTES

1. ¿Tengo toda la información necesaria y la investigación acerca de la persona a quien le estaré pidiendo?
2. ¿He anticipado a fondo las necesidades y expectativas del prospecto potencial para esta reunión?
3. Si se le he presentado información sustantiva o una propuesta, ¿Las he estudiado previamente antes de la reunión?
4. ¿Son las personas más adecuadas, tanto del lado del donante como de nuestra organización, las que se han convocado a la reunión?
5. Si más de uno de nosotros está atendiendo a la reunión, ¿Hemos discutido cuidadosamente los papeles que cada uno va a jugar?
6. ¿Cuáles son los mensajes o las ideas más sobresalientes que quiero transmitir? ¿Cómo voy a resumir esto en poco menos de un minuto?
7. ¿Cuáles son las diferentes opciones para presentar nuestras ideas? ¿Un folleto? ¿Un Video? ¿Una Propuesta? ¿Tengo algunas historias atractivas que puedan ayudar a ilustrar nuestros puntos?
8. ¿Hay algo que yo pueda enviar de antemano al probable donante? Por ejemplo, lecturas previas que harán que esta reunión sea más productiva.
9. ¿Cómo es el estado de ánimo del prospecto en este momento? ¿Qué podría influenciar en sus sentimientos (de él o de ella en el trabajo y/o en casa)?
10. ¿Cuál será la reacción de mi cliente ante lo que tenemos que decirle?
11. ¿Cuáles son las objeciones que planteará el probable donante?
12. ¿Hay suficiente flexibilidad en la agenda como para tener una vibrante discusión de retroalimentación y / o para continuar charlando de otros asuntos que el posible donante quiera tratar?
13. ¿Cuáles son las 3 o 4 preguntas clave que estoy planeando en esta reunión y que pienso usar para interesar a mi interlocutor de manera estimulante?
14. ¿Qué creo yo que va a ser el seguimiento más importante de esta reunión? (Tú no puedes salir de una reunión sin una donación o una cita para una siguiente reunión.)
15. *Si se trata de una reunión con un donante ya antiguo o de tiempo atrás: ¿Cómo puedo lograr que este encuentro se de con el mismo entusiasmo, la creatividad y las nuevas ideas como las que traje a la primera reunión que tuve con él o ella?*



The Fifteen Questions You Must Answer Are®
-Institute for Charitable Giving