



Modelo de indagación

desafíos

01

DES-CUBRIR



- DESAFÍOS
- COMPRENDER DESAFÍOS DE NEGOCIO
- EL CLIENTE LOS RECONOCE

impacto

02

DIMENSIONAR



- DIMENSIONAR CADA DESAFÍO
- COSTO O IMPACTO
- EL CLIENTE PARTICIPA

solución

03

CONSENSUAR



- CONSENSUAR VISION DE SOLUCION
- CLIENTE SE SIENTE AUTOR

valor

04

VALORAR



- EL CLIENTE VERBALIZA EL VALOR
- HAY VALOR PERCIBIDO

oportunidad

05

MAXIMIZAR



- MAS DECISORES DE NEGOCIO
- BDMs QUE EVALUAN
- QUIEN ES EL PODER