DoorWiSell
HUMAN INTELLIGENCE REAL

COACHING, CONSULTORÍA Y FORMACIÓN

Profundización y levantamiento detallado de necesidades

1 CONTROL DE LA FICHA

Fecha: _____ / _____ / _____ Hora: _____

Consultor(a): _____

Referencia No. de la consulta: _____

Canal de seguimiento:

☐ Llamada ☐ WhatsApp ☐ Correo electrónico

☐ Otro: _____

2 DATOS GENERALES

Nombre completo: _____

Teléfono: _____ Correo electrónico: _____

Ciudad: _____ Estado: _____

Mejor horario para contacto: _____

3 CONTEXTO ACTUAL DE DESARROLLO

Rol actual / ocupación: _____

Área principal de interés: _____

¿Ha recibido coaching o formación antes? ☐ Sí ☐ No

Nivel actual de experiencia o desarrollo: _____

4 OBJETIVO PRINCIPAL DE ESTA FICHA

☐ Coaching personal ☐ Coaching de ventas ☐ Liderazgo

☐ Desarrollo de equipos ☐ Capacitación / talleres ☐ Publicaciones / contenidos

Explique brevemente su prioridad actual:

_____

5 SITUACIÓN ACTUAL Y NECESIDADES PERCIBIDAS

Principales retos de desarrollo: _____

Habilidades o conocimientos que desea fortalecer: _____

Resultados que desea alcanzar: _____

6 IDENTIFICACIÓN ESPECÍFICA DE NECESIDADES

Área	Necesidad detectada	Prioridad	Abrir propuesta / análisis
1. Coaching personal		☐ Baja ☐ Media ☐ Alta	☐ Sí ☐ No
2. Coaching de ventas		☐ Baja ☐ Media ☐ Alta	☐ Sí ☐ No
3. Liderazgo		☐ Baja ☐ Media ☐ Alta	☐ Sí ☐ No
4. Desarrollo de equipos		☐ Baja ☐ Media ☐ Alta	☐ Sí ☐ No
5. Capacitación / talleres		☐ Baja ☐ Media ☐ Alta	☐ Sí ☐ No
6. Publicaciones / contenidos		☐ Baja ☐ Media ☐ Alta	☐ Sí ☐ No

7 INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA PARA AVANZAR

Presupuesto estimado o rango de inversión: _____

Tiempo en el que desea tomar acción:

☐ Inmediato ☐ 1–3 meses ☐ 3–6 meses ☐ Más adelante

Observaciones del cliente sobre formato, costo o urgencia:

_____

8 OBSERVACIONES GENERALES DEL CONSULTOR

_____

_____

_____

_____

_____

9 RESULTADO DE LA EVALUACIÓN INICIAL

Interés general del cliente: ☐ Muy alto ☐ Alto ☐ Medio ☐ Bajo

Nivel de disposición para avanzar:

☐ Listo para comenzar ☐ Evaluando opciones ☐ Solo información

Factibilidad inicial percibida: ☐ Alta ☐ Media ☐ Baja

10 PRÓXIMO PASO

Acción acordada:

☐ Presentar opciones ☐ Solicitar información adicional

☐ Agendar nueva reunión ☐ Otro: _____

Fecha tentativa: _____ / _____ / _____ Hora: _____

Responsable del próximo contacto: _____

Medio de seguimiento: ☐ Teléfono ☐ WhatsApp ☐ Correo electrónico ☐ Otro: _____

11 RESUMEN EJECUTIVO — COACHING, CONSULTORÍA Y FORMACIÓN

Resumen de hallazgos y próximos pasos clave: _____

_____

_____