ID del participante #\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Evaluación NKDEP – Guía de Entrevista para Promotores

1. En general, ¿cuál fue la impresión de su sesión con el cliente hoy?
2. ¿Qué salió bien? ¿Qué no salió tan bien?
3. ¿Cuál piensa que fue la información más importante que su cliente necesitaba hoy?
4. Sondeo: ¿Piensa usted que se transmitió exitosamente durante la sesión con el cliente?
5. ¿Qué información le faltó que hubiera deseado haber tenido durante la sesión con el cliente?
6. Sondeo: ¿Qué material adicional le hubiera gustado tener para sus clientes que hubiera mejorado la sesión?
7. ¿Qué preguntas o problemas aparecieron durante la sesión con el cliente para los cuales le hubiera gustado tener más información para facilitar la respuesta?
8. Sondeo: ¿Sucedió algo inesperado durante la sesión con el cliente?
9. ¿Se sintió preparado para la sesión con el cliente? ¿De qué manera?
10. En algún momento durante la sesión con el cliente, ¿sintió que no estaba preparado? Hábleme sobre eso.
11. ¿Cuál de las actividades del fin de la sesión fueron más útiles?

 a. ¿Porqué?

 b. ¿Qué actividades fueron menos útiles para usted?

 c. ¿Porqué?

1. Del entrenamiento que recibió, ¿cuál fue la cosa que más le ha ayudado en la sesión con el cliente?
2. Si pudiera cambiar algo del entrenamiento, ¿qué cambiaría?
3. ¿Tiene algún comentario final?