

Manual de Preguntas

para Asesores en
Asistencia Familiar





Este manual contiene **preguntas estratégicas y emocionales** para ayudarte a conectar con las familias, descubrir sus necesidades y guiarlas hacia una decisión informada y consciente.

Las preguntas están clasificadas por momentos clave del proceso de asesoría.

1. Inicio de la Conversación: Conexión Humana

Estas preguntas te ayudan a romper el hielo y generar empatía:



- ¿Tú naciste aquí o eres de otro país?
- ¿Tienes familia cerca o la mayoría está en tu país?
- ¿A quién consideras tu familia más cercana?
- ¿Qué significa para ti estar preparado ante una emergencia?
- ¿Alguna vez te ha tocado pasar por la pérdida de un ser querido?

2. Diagnóstico: Descubrir Necesidades y Prioridades

Aquí comienzas a identificar quién necesita protección y por qué:



- Si algo pasara mañana, ¿quién sería tu mayor preocupación?
- ¿Tienes algún plan si llega ese momento inesperado?
- ¿Has pensado en lo que implicaría para tu familia si no tienes algo organizado?
- ¿Sabías cuánto cuesta un servicio funerario en EE.UU.?
- ¿Te gustaría tener algo que les evite a tus seres queridos tomar decisiones difíciles?

3. Conciencia y Reflexión: Profundizar y Sensibilizar

Estas preguntas generan conciencia sobre la importancia de actuar:



- ¿Crees que tu familia sabría qué hacer si te pasara algo?
- ¿Quién se encargaría de tomar decisiones en ese momento?
- ¿Te gustaría tener el control y dejarlo todo listo desde ahora?
- ¿Qué pasaría si tu familia tuviera que cubrir un gasto de más de \$10,000 de un día para otro?

4. Presentación de Asistencia: Validación Personalizada

Preguntas que te ayudan a conectar los beneficios del asistencia con su realidad:



- ¿Te gustaría que alguien se encargue de todo por ti y tu familia en ese momento?
- ¿Cómo te haría sentir saber que ya tienes algo organizado?
- ¿Qué te parece poder incluir hasta 7 personas, incluso a tus padres?
- ¿Ves útil tener una línea de ayuda 24/7 para cuando más lo necesites?

5. Cierre y Acción: Generar Decisión y Compromiso



- ¿A quién te gustaría incluir en tu plan?
- ¿Qué plan crees que se ajusta mejor a tu familia: familiar o silver?
- ¿Quieres iniciar hoy y aprovechar los 2 meses gratis?
- ¿Te gustaría asegurar esto ahora o necesitas ayuda para pensarlo con alguien más?

6. Referidos: Ampliar tu Red con Elegancia



- ¿Conoces a alguien que haya pasado por una pérdida sin estar preparado?
- ¿Hay alguna persona cercana a ti que también valoraría este tipo de protección?
- ¿Te gustaría ayudar a alguien más como tú hoy estás ayudando a tu familia?



Recuerda: Un buen asesor hace preguntas que despiertan conciencia, no presión. Tu poder está en escuchar activamente, adaptar tu conversación y guiar con empatía.

Pregunta con intención, conecta con el corazón y transforma vidas.