

Profundización Teórica: Estrategia de Ventas y El Auditor Junior

Módulo: Módulo 3

Sesión: Sesión 9

Duración: 1.5 Horas

Objetivo de la sesión: Dominar la narrativa de apertura y filtrado.

1. El Cambio de Marco: De Vendedor a Auditor (20 min)

El estratega no busca vender; busca corregir una falla sistémica. Al diagnosticar fugas de dinero el cliente deja de ver un precio y empieza a ver una solución crítica.

2. El Gancho Maestro: La Pregunta del Sueño (20 min)

Extraído del Guion de Venta Diaria: '¿Cuántos leads te consiguió tu web mientras dormías?'. Esta pregunta anula la subjetividad estética.

3. El Filtro Automatizado (20 min)

Cómo usar formularios de alta autoridad para descalificar prospectos no rentables. Solo aceptamos clientes con potencial de automatización real.

4. El 'Motor de Regalo' (20 min)

Entrega del guion de venta como lead magnet. Demostramos eficiencia antes de pedir el compromiso financiero.

5. Competencia Final de la Sesión

Al finalizar estos 90 minutos, el participante podrá aplicar con autoridad los conceptos de esta sesión para avanzar en la arquitectura de un ecosistema rentable.

Analogía para recordar:

No eres un camarero preguntando qué desea, eres un médico con los resultados de un test de sangre diciendo por qué el negocio está enfermo.