

## 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.*