

Guía Comercial *interactiva.*

149€ · pago único

Sin permanencia, acceso permanente a la herramienta

"Un curso te enseña teoría. Esta guía te acompaña dentro de cada llamada real, en el momento en que la necesitas."

PARA QUIÉN ES

Para quien ya vende o está a punto de hacerlo, y no quiere un programa de 3 meses, solo la herramienta que usamos nosotros mismos en cada llamada, con la formación mínima para sacarle partido desde el primer día.

CÓMO FUNCIONA DE VERDAD

No es una checklist que memorizas y repites igual en cada llamada. En la Fase 3 (Diagnóstico), le haces una pregunta abierta al prospecto, "¿qué es lo que te ha hecho buscar esto ahora?", y según las palabras exactas que use para responder, la guía detecta automáticamente por qué camino tiene que ir el resto de la llamada.

E1 Si responde desde el dolor

"No consigo clientes", "estoy estancado", "pierdo ventas". La guía valida y profundiza en el problema antes de hablar de nada más.

E2 Si responde desde el deseo

"Quiero añadir algo nuevo", "quiero escalar mi equipo". La guía conecta con la ambición y el crecimiento antes de hablar de cómo se llega.

A partir de ahí, el guion de objeciones, la transición hacia el cierre, y qué creencia de las 7 reforzar primero, cambian con esa detección. Nunca es la misma llamada dos veces.

QUÉ CONTIENE LA APLICACIÓN

01 Las 4 fases de la llamada

Apertura, Marco, Diagnóstico y Cierre, con guion propio en cada fase, estructuras que se adaptan a lo que dice el cliente en vivo.

02 Diagnóstico E1 / E2

Detecta si el prospecto habla desde el dolor o desde el objetivo, y adapta automáticamente el resto de la llamada.

03 Radar de objeciones

Más de 28 objeciones clásicas con respuesta y reencuadre listos, más una capa de objeciones avanzadas por tipo de negocio.

04 Role Play con IA

Practica en voz real contra una IA que hace de prospecto, con transcripción en vivo y sugerencia de la siguiente pregunta.

05 Score de cierre y 7 creencias

Puntúa la llamada según las 7 creencias que hay que instalar antes del precio, para ver exactamente qué falta.

06 Cierre de llamada al CRM

Genera automáticamente la ficha de la llamada, causa de pérdida incluida, lista para tu seguimiento.

07 Ficha configurable

Tu nicho, tu ticket, tu cliente ideal y tu tono, la guía adapta guiones y objeciones a tu contexto concreto.

08 Plantillas por tipo de negocio

Estructuras ya preparadas para consultoría, agentes IA, infoproducto y varios sectores más.

3 SESIONES FORMATIVAS INCLUIDAS

1 Configuración y primeras llamadas

Montamos juntos tu ficha (nicho, ticket, cliente ideal, tono) y haces tu primer simulacro guiado por las 4 fases.

2 Objeciones y Role Play IA en profundidad

Cómo navegar el radar de objeciones en una llamada real, y sesión de Role Play en vivo con feedback nuestro.

3 Lectura de tu puntuación y CRM

Cómo interpretar tu score de las 7 creencias y aprovechar la ficha automática de cada llamada para tu seguimiento.

IMPORTANTE

Comprar la herramienta sin saber usarla bien es tirar el dinero. Por eso el precio incluye la app y las 3 sesiones, no solo el acceso.

Si prefieres el plan completo, esta misma guía ya viene incluida dentro de La Cantera y de El Ascenso.