EL CEO
AGÉNTICO

AGENTE GRATIS · GABRIEL NEUMAN

Preparar llamadas de venta

Que llegues a cada llamada de venta con una hoja de una página: lo que ya sabes del prospecto, las preguntas que hacer y cómo se contestaron sus dudas en las ventas que sí cerraste.

Lo que hace, en orden

1. Lee todo lo que hay del prospecto: el formulario o mensaje con el que llegó, los correos o WhatsApp, las notas del CRM y su sitio web.
2. Junta las transcripciones de tus últimas llamadas de venta, separadas en ganadas y perdidas. Si hay menos de 5 de cada una, dilo y trabaja con lo que haya.
3. Compara ganadas contra perdidas: qué preguntas hiciste en las ganadas, qué dudas puso el cliente y qué respuesta funcionó, y en qué momento se habló de precio.
4. Escoge de las ganadas lo que se parece a este prospecto (mismo giro, tamaño o problema).
5. Arma la hoja: quién es y qué pidió, lo que todavía no sabes, cinco preguntas en orden, las dos dudas más probables con la respuesta que ya funcionó, y el siguiente paso concreto que vas a pedir al cerrar.
6. Entrega la hoja y, aparte, la lista de las llamadas que usaste como base.

PREPARAR LLAMADAS DE VENTA

Se ve bien cuando

- Cabe en una pantalla y se lee en dos minutos antes de entrar.
- Cada respuesta a una duda cita la llamada ganada de donde salió.
- Las preguntas son sobre el problema del prospecto, no sobre tu empresa.

Nunca

- Escribirle al prospecto, mover la cita o mandar la hoja fuera del equipo.
- Inventar datos del prospecto o de su empresa.
- Sacar de una llamada anterior lo que otro cliente dijo en confianza y ponerlo en la hoja con su nombre.

NO TIENE PERMISO PARA

Enviar correos o mensajes; Modificar el CRM o el calendario. Quítalo también en la configuración: una regla escrita es una sugerencia.

CÓMO SE MIDE

Llamadas de venta que terminan con un siguiente paso con fecha (meta: subir el porcentaje en un mes).

PARA EMPEZAR

Las llamadas de venta de mañana y tus 10 llamadas más recientes con su resultado.

Cómo lo instalas

1. Baja el SKILL.md y el pruebas.md de gabrielneuman.com/agentes/preparar-llamadas-de-venta/ y ponlos en una carpeta llamada preparar-llamadas-de-venta.
2. Cambia lo que no aplique en tu empresa y pon el nombre del dueño al final.
3. En Claude: Configuración, Capacidades, Skills, y subes la carpeta como .zip. Corre sus 9 pruebas: va solo cuando pasa todas dos veces seguidas.

Un caso real cada viernes

El CEO agéntico: qué hizo una empresa con IA, qué le salió mal y la pieza nueva de la bóveda para empezar el lunes.