

C1: P1

Quiero generar mi matriz de planificación y no se a quien contactar. Para esto tengo que buscar la visibilidad de la cuenta.

¿Quiénes son nuestros clientes? ¿Cuáles son los perfiles ideales?

- Ver archivo de Carlos Martínez que hicimos en CDE

¿Cómo puedo calificar un cliente? ¿Qué tipo de información debo investigar?

- Estrategia de como que tipo de información necesitas por perfil del cliente. Hacer las preguntas que evidentemente no vas a poder responder hasta C2: P3 durante la visita presencial.

Quiero agendar una interacción de ventas ¿Qué debo decir por teléfono?

- Generar varios SCRIPTS para que los vendedores nuevos tengan por donde empezar

No tengo el número de teléfono de mi contacto solo encuentro el de la central telefónica. Cuando llamo me atiende la recepcionista ¿Qué debo decirle para obtener el contacto directo del usuario?

- Presentar varias estrategias para obtener esto. Generar varios SCRIPTS para conseguir la información de contacto de la recepcionista

En internet solo consigo el email general de la empresa, por ejemplo

[info@nombredeempresa.com](mailto:info@nombredeempresa.com) ¿Cómo puedo obtener el contacto del usuario final?

- Redactar email template para poder facilitarle el trabajo del vendedor

Mi cliente me acepto una visita ¿Qué cosa debo saber o hacer administrativamente para poderlo visitar?

- Agendar Demo (si aplica)
- Solicitar viáticos
- Agendar en el correo la visita para el cliente y personal de soporte
- Conversar con mi equipo sobre mi Objetivo Compromiso y roles que desempeñan en la visita cada uno de ellos.

Antes de mi interacción de ventas

¿Cómo se agenda un demo?

¿Cómo solicito un viático?

¿Cómo agendo la visita en el calendario?

¿Cómo preparo las preguntas?

- 

El día de mi interacción

¿Cómo confirmo la visita?

- Escribir SCRIPT

¿Que cosas tengo que discutir con mi equipo de soporte? ¿Cuáles son los roles?

C1: P2

Preséntate de manera emotiva:

¿Por qué hago lo que hago?

¿Cómo lo hago?

¿Qué hago?

Yo (VERBO) para que (IMPACTO)

¿Cómo me presento por escrito?

- Elaborar una tabla con los POR QUE de cada persona:
  - Zuly
  - Carlos “Empodero a las personas a través de la tecnología para humanizar el mundo del trabajo”
  - Angie: Me considero una persona apasionada por intercambiar y adquirir nuevos conocimientos, para poder ofrecer una experiencia profesional que vaya orientada a la identidad de ustedes, lo que me genera la necesidad de conocerlos a mayor profundidad, y eso me motivo a estar aquí hoy y de esa manera me gustaría hacerte unas preguntas si me lo permites.

¿Cómo me presento por teléfono?

- Elaborar SCRIPT

¿Cómo me presento en persona?

- Elaborar SCRIPT