Moldat

GUÍA DE TRABAJO / 10 MINUTOS

¿Dónde se traba la venta?

Elegí la pregunta que más te cuesta responder y buscá un ejemplo de las últimas semanas. Puede ser una consulta, una cotización o una decisión que quedó esperando.

01 **Si no estás, ¿qué decisión comercial queda esperando?**
Pensá en un precio, una excepción o un cliente que el equipo no pudo resolver.

02 **¿Qué pasó con las últimas consultas que entraron?**
Elegí cinco. ¿Sabés quién respondió, cuándo y qué pasó después?

03 **¿Qué ventas esperás cerrar este mes?**
Para cada una, revisá si hay fecha probable, responsable y próximo paso.

04 **¿Qué canal vienen hablando de abrir hace meses?**
Escribí qué probarían primero y quién podría conducir la prueba.

05 **¿El equipo sigue un criterio común para vender?**
Compará cómo dos vendedores priorizan y hacen seguimiento a oportunidades similares.

Llevá esto a la primera charla

Empresa · Tema que querés resolver · Un ejemplo de lo que está pasando

Escribile a Andrés en LinkedIn