Desafío
GROWTH

GUÍA PRÁCTICA PARA IMPULSAR TUS VENTAS

# ¿Tu empresa vende por inercia?

## 6 señales para descubrirlo



Y un plan sencillo para pasar de depender de las circunstancias a desarrollar una **sistemática comercial** que impulse tus resultados.

**PARA:** empresarios · directivos · emprendedores · autónomos · profesionales comerciales

DESAFÍO GROWTH · GUÍA DESCARGABLE

PUNTO DE PARTIDA

# Vendes, sí. Pero, ¿sabes realmente cómo vendes?




Tu empresa factura, los clientes habituales siguen comprando y las oportunidades van llegando. Es la inercia del negocio. Sin embargo, ¿puedes explicar con claridad qué provoca tus ventas y qué deberías hacer para aumentarlas?

> **Vender por inercia** significa depender en exceso de la cartera acumulada, las relaciones personales, la reputación o el esfuerzo de personas concretas, sin una sistemática comercial suficientemente definida.

HAZTE ESTAS TRES PREGUNTAS

- ? **¿Sabes cuánto puedes vender el próximo trimestre?**
- ? **¿Qué ocurriría si perdieras a tu mejor vendedor o dejaras tú de vender?**
- ? **¿Sabes por qué unas oportunidades se ganan y otras no?**

La alternativa para conseguir mejores resultados no es necesariamente trabajar más. Es crear un **proceso comercial compartido, medible y mejorable**, capaz de aprovechar el talento individual y convertirlo en resultados más consistentes.

EN LAS SIGUIENTES PÁGINAS

Identificarás seis síntomas de qué algo no funciona del todo bien, harás una autoevaluación y elegirás acciones concretas para empezar a mejorar tu actividad comercial.

SEÑALES DE ALERTA · 1 Y 2

# Las ventas dependen de la suerte y de unos pocos

01



## Tus ventas dependen de tí o de muy pocas personas

**CÓMO SE MANIFIESTA**

Un reducido número de comerciales o tú mismo, concentra los clientes y la mayor parte de la facturación.

**QUÉ TE CUESTA**

Se produce dependencia de personas clave y se desaprovecha el potencial del resto del equipo.

**ACCIÓN RÁPIDA**

Identifica tres hábitos de tus mejores vendedores o de tí mismo que puedas trasladar al conjunto del equipo.

02




## No sabes cuánto vas a vender

**CÓMO SE MANIFIESTA**

La previsión se construye a partir de intuiciones. No están claros el importe, la fase o el siguiente paso de las oportunidades.

**QUÉ TE CUESTA**

Decisiones de recursos e inversión tomadas con poca visibilidad comercial y con mucho más riesgo.

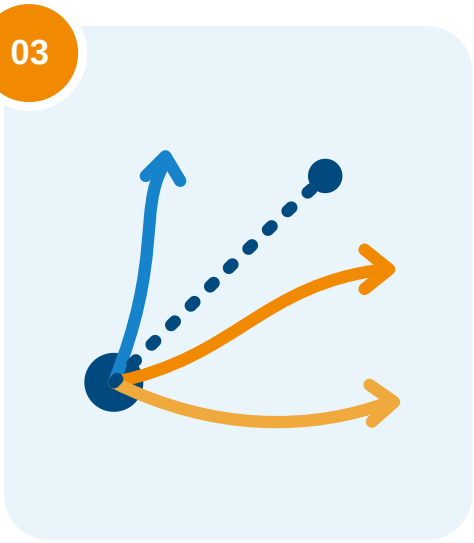
**ACCIÓN RÁPIDA**

Revisa cada semana las oportunidades abiertas: su fase, fecha estimada y siguiente acción.

SEÑALES DE ALERTA · 3 Y 4

# Cada comercial vende a su forma y todo contacto parece una buena oportunidad

03



## Cada comercial vende a su manera

**CÓMO SE MANIFIESTA**

Cada persona tiene su propia forma de prospectar, preguntar, presentar, negociar y hacer seguimiento.

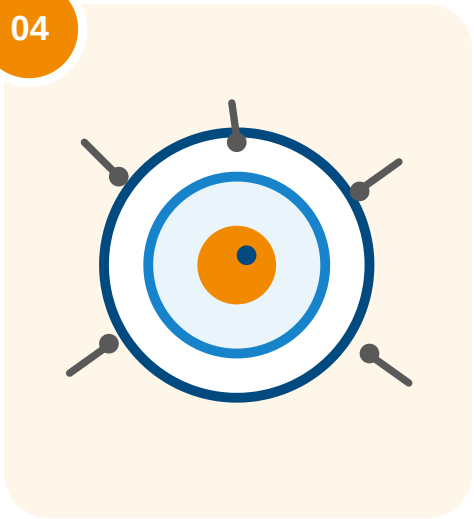
**QUÉ TE CUESTA**

Las buenas prácticas no se comparten y cada nueva incorporación al equipo aprende casi desde cero.

**ACCIÓN RÁPIDA**

Define las fases de tu proceso de ventas y qué debe ocurrir para pasar de una a otra.

04



## Persigues cualquier oportunidad

**CÓMO SE MANIFIESTA**

Se invierte el mismo tiempo en prospectos poco rentables que en clientes con verdadero potencial.

**QUÉ TE CUESTA**

Muchas horas de actividad comercial que no se traducen proporcionalmente en resultados.

**ACCIÓN RÁPIDA**

Define cinco criterios para calificar a tus clientes y prioriza según ellos.

SEÑALES DE ALERTA · 5 Y 6

# El precio es el principal argumento y las reuniones comerciales solo se ve lo facturado

05




## El descuento se convierte en tu principal argumento

**CÓMO SE MANIFIESTA**

Cuando el cliente plantea la objeción del precio, la primera respuesta suele ser ofrecer un descuento, sin pelearlo.

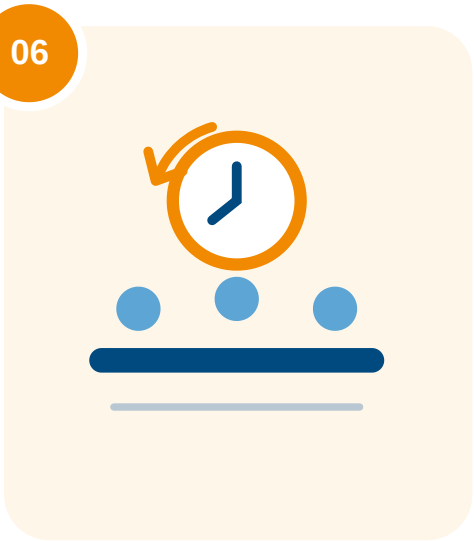
**QUÉ TE CUESTA**

Menor margen y una propuesta de valor poco diferenciada a ojos del cliente.

**ACCIÓN RÁPIDA**

Prepara tres argumentos que conecten tu oferta con beneficios concretos para el cliente y defiéndelos cuando salga el tema del precio..

06



## Tus reuniones solo miran lo realizado

**CÓMO SE MANIFIESTA**

Se revisa la facturación y se explican desviaciones, pero se decide poco sobre las operaciones actualmente abiertas.

**QUÉ TE CUESTA**

Se controla el resultado hacer lo suficiente por las ventas que aún pueden cerrarse.

**ACCIÓN RÁPIDA**

Dedica la mitad de la reunión a desbloquear oportunidades y asignar próximos pasos.

AUTODIAGNÓSTICO

# ¿Cuántas señales reconoces?



Marca las situaciones que describen tu realidad comercial actual. No necesitas que ocurran siempre: basta con que sean recurrentes.

- ☐ 01 **Tus ventas dependen de tí o de muy pocas personas**
- ☐ 02 **No sabes cuánto vas a vender**
- ☐ 03 **Cada comercial vende a su manera**
- ☐ 04 **Persigues cualquier oportunidad que se presenta**
- ☐ 05 **El descuento se convierte en tu argumento principal**
- ☐ 06 **Tus reuniones solo miran lo realizado y facturado**




### INTERPRETACIÓN ORIENTATIVA

| | |
|---|---|
| 0 – 1 | Buena base para optimizar. |
| 2 – 3 | Existen oportunidades de mejora relevantes. |
| 4 – 6 | Conviene revisar de forma prioritaria la sistemática comercial. |

*La puntuación es una herramienta de reflexión, no una prueba diagnóstica validada. Importan también la gravedad y el impacto de cada síntoma. Si quieres una medición rigurosa, al final de esta guía encontrarás información sobre el Diagnóstico A.R.CO.*

PLAN DE ACCIÓN

# Cuatro movimientos para esta semana

No se trata de cambiarlo todo. Se trata de elegir una mejora, llevarla a la práctica y revisar su efecto.

01

## PRIORIZA UN PROBLEMA

Selecciona la debilidad comercial con mayor impacto. Asigna un responsable y una fecha para revisar avances.



02

## DIBUJA CÓMO VENDES

Desde el primer contacto hasta el cierre: describe las fases, las decisiones y las actividades actuales.



03

## MIDE ANTES DEL RESULTADO

Elige uno o dos indicadores de actividad y conversión que ayuden a anticipar las ventas.



04

## ORIENTA LAS REUNIONES AL FUTURO

Revisa operaciones abiertas, obstáculos, acciones, responsables y fechas. Comprueba los compromisos la semana siguiente.



**Recuerda:** el impulso comercial no nace de grandes cambios puntuales, sino de pequeñas mejoras que se mantienen y se revisan con disciplina.

PLANTILLA DE TRABAJO

# Tu compromiso comercial de 30 días




Completa esta hoja y utilízala en tu próxima reunión con el equipo comercial o cuando dediques tiempo a tu planificación personal.

## 1 El síntoma que voy / vamos a abordar este mes

## 2 Qué quiero / queremos conseguir este mes

## 3 Las primeras acciones concretas a poner en marcha

## 4 Quién se responsabiliza y para cuándo

## 5 Los indicadores que voy / vamos a revisar

**Consejo:** elige cambios lo bastante pequeños para ponerlos en marcha de forma inmediata, pero lo bastante relevantes para que se note su impacto en el negocio transcurrido un mes.

CONCLUSIÓN

# De la inercia a un sistema que impulse tus ventas

El talento, el conocimiento de las técnicas, los contactos y la experiencia son muy valiosos, pero una buena sistemática comercial permite aprovecharlos mejor, compartir lo que funciona y tomar decisiones con información.

### COMPARTIDO

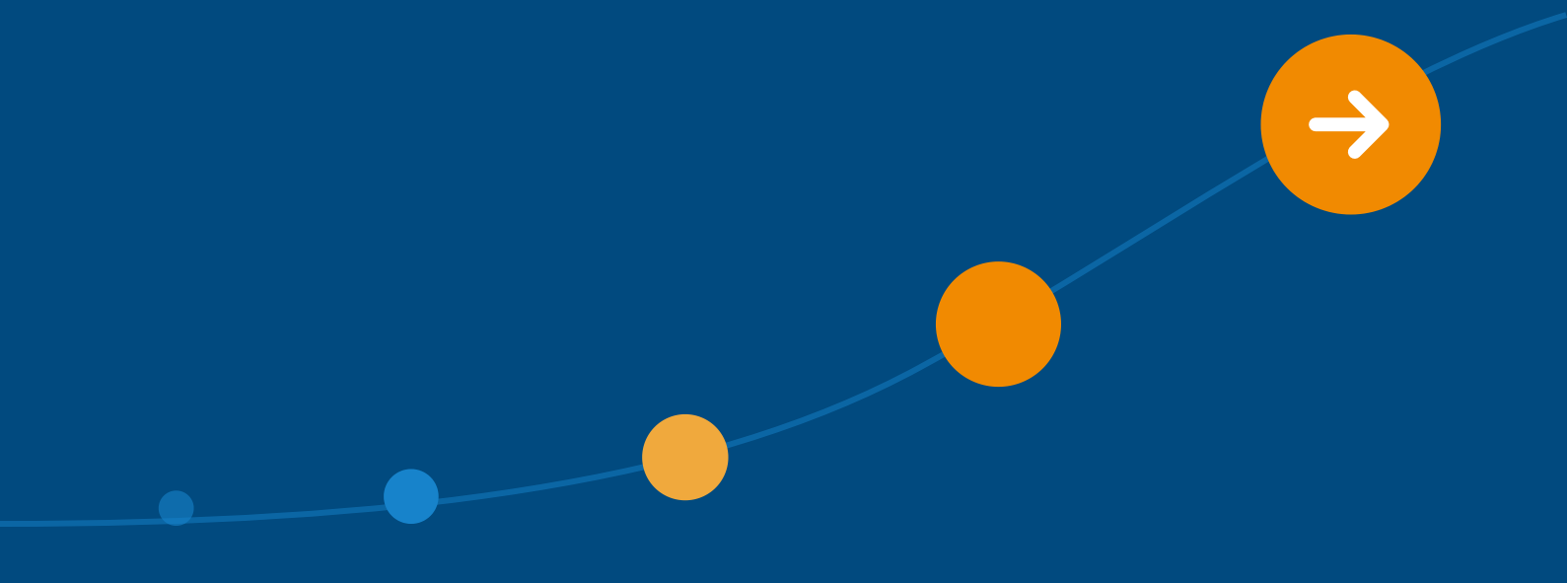
Lo que hacen bien unos pocos se convierte en la forma de trabajar de todo el equipo.

### MEDIBLE

Indicadores que anticipan las ventas, no solo las explican cuando ya han ocurrido.

### MEJORABLE

Un proceso que se revisa, se ajusta y gana consistencia con cada ciclo.



Desafío GROWTH

QUIÉNES SOMOS

## Ayudamos a las empresas a vender mejor para crecer de forma rentable.

Desafío Growth es una consultora especializada en el rendimiento comercial. Trabajamos con empresarios, directivos y equipos de ventas a través de **consultoría, formación, mentoring, conferencias e IA aplicada a ventas**, siempre con un mismo objetivo: convertir el esfuerzo comercial en resultados consistentes.

**+20 años**
de experiencia en dirección y desarrollo comercial

**+20.000**
profesionales formados en empresas de distintos sectores

**A.R.CO.**
nuestro modelo propio de Alto Rendimiento Comercial



El **modelo A.R.CO.** analiza los cinco pilares que sostienen el alto rendimiento comercial: **Autodesarrollo Profesional, Conocimiento del Cliente, Propuesta de Valor, Comunicación Comercial y Proceso Comercial**. Nace de nuestra práctica con empresas reales y permite pasar de acciones aisladas a una visión integrada, para concentrar el esfuerzo donde más impacto tiene.

## Da el siguiente paso: haz tu Diagnóstico A.R.CO.

Ahora que has identificado tus señales, mide con precisión dónde está tu mayor brecha comercial. Elige el nivel de profundidad que necesitas:

NIVEL 1

### A.R.CO. Express

Gratuito · ≈ 3 minutos · Resultado inmediato

Un cuestionario breve sobre los cinco pilares que te da una primera fotografía de tu actividad comercial.

- Puntuación global de 0 a 100
- Radar de las cinco dimensiones
- Tu principal fortaleza y tu principal oportunidad de mejora

NIVEL 2

### A.R.CO. Advanced

≈ 20 - 30 minutos · Informe personalizado · 77 € + IVA

Una conversación adaptativa con nuestro consultor comercial virtual que profundiza en tu contexto y explica qué está provocando tus brechas.

- Informe ejecutivo con prioridades claras
- Se concentra en los pilares con mayor oportunidad
- Importe descontable si después trabajamos juntos

**Empieza hoy por el Diagnóstico A.R.CO. Express**

Gratuito, en tres minutos y sin compromiso. Si quieres profundizar y tomar decisones con seguridad da el salto al Advanced.

**desafiogrowth.com**

IMPULSAMOS VENTAS. CONSTRUIMOS CRECIMIENTO.