



Herramienta de diagnóstico

¿Tiene tu equipo de ventas un sistema o depende de héroes individuales?

Reflexión práctica y plan de mejora comercial

Esta herramienta está diseñada para directores comerciales, CEO y responsables de equipos de ventas que quieren identificar con honestidad dónde están los frenos reales de su organización comercial.

No hace falta tener respuestas perfectas. Hace falta tener las preguntas correctas.

Tiempo estimado: 45 minutos

Recomendado: Hacerlo solo primero. Luego contrastar con el equipo.

PASO 1: Observación y diagnóstico

Reflexiona sobre la situación actual de tu equipo comercial. Ten en cuenta estos factores:

- ¿El equipo sabe *por qué* existe, más allá de vender?
- ¿Los roles están claros o cada uno hace un poco de todo?
- ¿Marketing y ventas hablan el mismo idioma?
- ¿Los incentivos premian volumen o valor al cliente?
- ¿Los resultados dependen de las personas o del sistema?
- ¿Cómo se gestiona la resistencia del cliente en el proceso de venta?

Observaciones y puntos de mejora detectados:

PASO 2: Priorización

Basándote en tu reflexión anterior, identifica las tres áreas que más impacto tendrían si las mejoraras hoy:

Área 1:	
Área 2:	
Área 3:	

PASO 3: Plan de acción

Para cada área identificada, define una acción concreta, quién la lidera y en qué plazo:

Área	¿Qué está pasando hoy?	Acción concreta	Plazo

Referencia: Los seis elementos de un equipo comercial de alto rendimiento

Elemento	Pregunta clave
Propósito	¿Sabe el equipo qué problema resuelve al cliente?
Motivación	¿Los incentivos están alineados con el valor, no solo el volumen?
Roles definidos	¿Está claro quién abre, quién cierra, quién fideliza?
Coordinación	¿Marketing, ventas y posventa van en la misma dirección?
Toma de decisiones	¿El vendedor tiene autonomía real para negociar?

Ejecución	¿Los procesos funcionan sin depender de nadie en concreto?
------------------	--

Referencia: Las tres causas de resistencia del cliente

Causa	Señal de alerta	Táctica
No entiende el beneficio	«No lo veo claro»	Comunicar el por qué
Miedo a equivocarse	«Necesito pensarlo»	Implicar y apoyar
Conflicto de intereses	«Es que el precio...»	Negociar y acordar

¿Has completado el diagnóstico y quieres una segunda opinión externa?

Trabajo con equipos comerciales en procesos de transformación y mejora de resultados, en el menor tiempo posible y con impacto medible desde el primer mes.



JN
CRS
SVLL

Interim Manager

juancarlos@juancarlossevilla.es

T 601315 665

www.juancarlossevilla.es