

ACADEMIA HIGHTECK · GUÍA GRATUITA · VENTAS CONSULTIVAS

Cómo saber si una oportunidad es real: 6 preguntas que desinflan el embudo

Los embudos llenos de negocios que nunca cierran cuestan pronósticos fallidos y tiempo perdido. Las seis preguntas que hay que poder responder antes de llamar oportunidad a una conversación.



Highteck® · formación en operación y marketing industrial para fábricas y pymes de Latinoamérica · academia.highteck.com.co

El pronóstico dice que este trimestre entran 800 millones. Entran 200. No fue mala suerte: la mitad de lo que estaba en el embudo nunca fue una oportunidad, solo una conversación que nadie se atrevió a cerrar ni a descartar.

ACADEMIA HIGHTECK · CURSO 5 · MÓDULO 1

Cómo saber si una oportunidad es real

Seis preguntas que desinflan los embudos llenos de negocios que nunca van a cerrar

1 · CIFRA

¿Qué número cambia?

Mal: «mejorará su operación». Bien: «baja las paradas de 14 a 4 al mes, unos 180.000 dólares al año». Sin cifra, el cliente no puede defender la compra ante su gerencia.

2 · QUIÉN APRUEBA

¿Quién firma el cheque?

En industrial cambia según el monto: hasta 20.000 dólares, jefe de planta; hasta 100.000, dirección de operaciones; hasta 500.000, gerencia general; por encima, junta directiva.

3 · CRITERIOS

¿Con qué van a comparar?

Qué requisitos técnicos y comerciales usarán para elegir, y quién los redactó. Si los escribió su competidor, ya está en desventaja.

4 · PROCESO

¿Cómo se decide?

Qué pasos, qué comités y qué firmas faltan, con fechas. Es lo que separa un pronóstico serio de una ilusión.

5 · DOLOR

¿Qué pasa si no hacen nada?

Si la respuesta es «nada grave», el negocio no se pierde contra un competidor: se pierde contra la inercia, que es el rival más frecuente.

6 · ALIADO

¿Quién lo defiende adentro?

Alguien con interés propio en que esto salga y con acceso a quien decide. Sin esa persona, la propuesta no se discute cuando usted no está.

Academia Highteck

Si no puede responder las seis, todavía no es una oportunidad: es una conversación

Las seis preguntas que separan una oportunidad real de una conversación agradable.

Las seis preguntas

1. ¿Qué número cambia para el cliente?

Mal: «mejorará su operación». Bien: «baja las paradas de 14 a 4 al mes, unos 180.000 dólares al año». Si no hay cifra, el cliente no tiene con qué defender la compra ante su gerencia — y no la va a defender.

2. ¿Quién firma el cheque?

En industrial cambia según el monto: hasta unos 20.000 dólares suele decidir el jefe de planta; hasta 100.000, la dirección de operaciones; hasta 500.000, gerencia general; por encima, junta directiva. Hay que *conocer* a esa persona antes del cierre, no confiar en que «mi contacto le va a contar».

3. ¿Con qué criterios van a comparar?

Qué requisitos técnicos y comerciales usarán para elegir, y quién los redactó. Si los escribió su competidor, usted está compitiendo en una cancha con la portería movida.

4. ¿Cómo se decide?

Qué pasos, qué comités y qué firmas faltan, con fechas. Es la diferencia entre un pronóstico serio y una ilusión: sin proceso conocido, la fecha de cierre es un deseo.

5. ¿Qué pasa si no hacen nada?

Si la respuesta honesta es «nada grave», el negocio no se va a perder contra un competidor: se va a perder contra la inercia, que es el rival más frecuente y el que más se subestima.

6. ¿Quién lo defiende adentro?

Alguien con interés propio en que esto salga y con acceso a quien decide. Sin esa persona, la propuesta no se discute cuando usted no está en la sala.

La regla: si no puede responder las seis, todavía no es una oportunidad — es una conversación. Y una conversación no va en el pronóstico.

Qué hacer con las que no califican

No se botan: se sacan del pronóstico y se pasan a seguimiento. Muchas maduran cuando cambia el gerente, sube un costo o llega una norma. Lo que no se puede es dejarlas dentro inflando un número que después la gerencia toma como compromiso.

ACADEMIA HIGHTECK · GUÍA GRATUITA · VENTAS CONSULTIVAS

Cómo saber si una oportunidad es real

Los embudos llenos de negocios que nunca cierran cuestan pronósticos fallidos y tiempo perdido...

1

¿Qué número cambia para el cliente?

Mal: «mejorará su operación». Bien: «baja las paradas de 14 a 4 al mes, unos 180.000 dólares al año». Si no hay cifra, el cliente no tiene con qué defender la...

2

¿Quién firma el cheque?

En industrial cambia según el monto: hasta unos 20.000 dólares suele decidir el jefe de planta; hasta 100.000, la dirección de operaciones; hasta 500.000, gerencia...

3

¿Con qué criterios van a comparar?

Qué requisitos técnicos y comerciales usarán para elegir, y quién los redactó. Si los escribió su competidor, usted está cumpliendo en una cancha con la portería...

4

¿Cómo se decide?

Qué pasos, qué comités y qué firmas faltan, con fechas. Es la diferencia entre un pronóstico serio y una ilusión: sin proceso conocido, la fecha de cierre es un...

5

¿Qué pasa si no hacen nada?

Si la respuesta honesta es «nada grave», el negocio no se va a perder contra un competidor: se va a perder contra la inercia, que es el rival más frecuente y el que...

Academia Highteck
academia.highteck.com.co/guias

Lo esencial de esta guía en una imagen

Preguntas frecuentes

¿Cuántas oportunidades debería tener un vendedor?

Menos de las que suele tener. Con ciclos de 6 a 18 meses, es preferible trabajar bien 10 oportunidades calificadas que perseguir 40 conversaciones. La calificación libera el tiempo que hace falta para las que sí importan.

¿Cuándo se descarta definitivamente?

Cuando el cliente confirma que no hay presupuesto ni intención en el horizonte razonable, o cuando lleva más de dos ciclos de seguimiento sin avanzar una sola etapa. Descartar a tiempo es una decisión comercial, no una derrota.

El curso completo: ventas consultivas B2B

Calificación, etapas del embudo, velocidad de cierre, pronóstico, defensa de margen y propuestas que ganan. 7 horas con plantillas.

[Ver el curso →](#)

¿Lo quiere para varias personas de su empresa? Pedimos una cotización con precio por participante y factura en academia.highteck.com.co/contacto.php, o escríbanos por WhatsApp al +57 312 517 5367 · comercial@highteck.com.co