

# EL FIN DE LA IMPROVISACIÓN COMERCIAL

**CAOS**

DEL CAOS DE LA IMPROVISACIÓN A LA PRECISIÓN DE UN SISTEMA

**SISTEMA**

**ESTRATEGIA CAMBIAR**  
**URGENTE**  
**¿POR QUÉ? NO VENDEN?**

**HOY SÍ MAÑANA NO**

**MÉTODO EJE COMERCIAL 360°**

**TABLERO DE CONTROL**

PROSPECTOS 482 ▲ +12%	REUNIONES 128 ▲ +8%	PROPUESTAS 76 ▲ +15%	CIERSES 34 ▲ +20%
-----------------------------	---------------------------	----------------------------	-------------------------

**EMBUDO COMERCIAL**

PROSPECTOS	482
CONTACTADOS	231
REUNIONES	128
PROPUESTAS	76
CIERRES	34

**PIPELINE**

PROSPECTOS	100%
CONTACTADOS	48%
REUNIONES	27%
PROPUESTAS	16%
CIERRES	7%

**FUENTES DE PROSPECCIÓN**

- GOOGLE ADS
- LINKEDIN
- REFERIDOS
- EMAIL
- WEB

**AUTOMATIZACIÓN Y CRM**

- CAPTURA
- NUTRICIÓN
- SEGUIMIENTO
- CALIFICACIÓN
- CIERRE

**CLIENTES**

★★★★★

**CLIENTE FUTURO**  
**REUNIÓN**  
**PROPUESTA**  
**LLAMAR**  
**OFERTA**

**VENTAS**  
**SIN RUMBO**

**PLAN ESTRATÉGICO EJE 360°**

**FOCO SISTEMA RESULTADOS**



ESTRATEGIA CLARA



PROCESOS DEFINIDOS



MÉTRICAS QUE IMPORTAN



TALENTO DE ALTO NIVEL



RESULTADOS PREDECIBLES



## **Introducción: El Fin de la Improvisación Comercial**

Durante años nos enseñaron que vender era cuestión de talento.

Que existían personas con un “don natural” para convencer, negociar y cerrar negocios. Que el crecimiento de una empresa dependía de encontrar al vendedor correcto, de tener suerte en el mercado o de trabajar más horas que la competencia.

La realidad es muy diferente.

Después de más de dos décadas observando, construyendo y corrigiendo departamentos comerciales en empresas de distintos tamaños e industrias, descubrí una verdad incómoda: la mayoría de las organizaciones no tienen un problema de ventas.

Tienen un problema de sistema.

Sus resultados dependen de individuos en lugar de procesos. Sus ingresos fluctúan según el estado de ánimo del mercado. Sus estrategias cambian cada semana. Sus gerentes viven apagando incendios. Sus vendedores improvisan. Y sus directores terminan atrapados dentro de la operación diaria sin entender exactamente por qué el negocio no crece al ritmo que debería.

He visto empresas con productos extraordinarios fracasar por falta de estructura comercial.

He visto organizaciones con equipos talentosos perder millones de pesos debido a procesos mal diseñados.

Y también he visto negocios aparentemente comunes multiplicar sus resultados cuando sustituyen la improvisación por un sistema predecible.

Ese descubrimiento dio origen al Método EJE Comercial 360™.

Este método no nació en un salón académico ni en una teoría de moda. Fue construido en el campo de batalla comercial, después de miles de llamadas, cientos



de negociaciones, decenas de equipos de ventas dirigidos y una obsesión permanente por responder una sola pregunta:

¿Cómo lograr que los resultados comerciales de una empresa sean predecibles?

La respuesta fue contundente:

Las ventas no son un arte misterioso.

Son una disciplina de ingeniería.

Cuando los procesos correctos se ejecutan en el orden correcto, con las métricas correctas y por las personas correctas, los resultados dejan de depender de la suerte y comienzan a convertirse en consecuencias matemáticas.

A lo largo de sus páginas aprenderás a:

- Diseñar una estrategia comercial sólida y sostenible.
- Construir sistemas permanentes de generación de prospectos.
- Profesionalizar la gestión comercial mediante indicadores y métricas reales.
- Reclutar y desarrollar talento de alto rendimiento.
- Transformar vendedores en consultores estratégicos.
- Convertir a los gerentes en verdaderos arquitectos de crecimiento.
- Crear procesos de cierre predecibles y escalables.
- Sustituir la cultura de ocurrencias por una cultura de ejecución.

También descubrirás algo aún más importante:

La tecnología por sí sola no resuelve problemas comerciales.

Los CRMs, la inteligencia artificial, la automatización, las campañas digitales y las herramientas más sofisticadas del mercado son únicamente amplificadores.

Si el proceso es defectuoso, la tecnología acelerará el caos.

Si el proceso es sólido, la tecnología multiplicará los resultados.

Por esa razón este libro no comienza hablando de herramientas.



Comienza hablando de fundamentos.

Porque antes de automatizar una empresa, primero hay que estructurarla.

Antes de escalar una organización, primero hay que ordenarla.

Y antes de exigir más ventas, primero hay que construir un sistema capaz de producirlas.

Si eres empresario, director general, gerente comercial, emprendedor o líder de ventas, este libro fue escrito para ti.

No encontrarás discursos motivacionales vacíos.

No encontrarás fórmulas milagrosas.

No encontrarás promesas irreales.

Encontrarás principios, metodologías, protocolos y sistemas diseñados para funcionar en el mundo real.

Porque al final, las empresas extraordinarias no son aquellas que trabajan más duro.

Son aquellas que diseñan mejores sistemas.

Bienvenido al Método EJE Comercial 360™.

Bienvenido al fin de la improvisación comercial.