



# Integración al Método EJE Comercial 360

## Módulo de Apertura Quirúrgica EJE™

### Introducción

En el **Método EJE Comercial 360™**, el primer contacto con un prospecto representa un momento crítico dentro del sistema comercial.

La apertura no es un saludo casual ni una llamada improvisada. Es la primera pieza de **ingeniería comercial** que define la predisposición del prospecto, la percepción de profesionalismo y la reputación de la marca.

En este punto del proceso se establece la frontera entre dos escenarios:

- Un prospecto dispuesto a escuchar.
- Un número que termina bloqueado.

Por ello, el **Módulo de Apertura Quirúrgica EJE™** tiene como objetivo convertir el primer contacto en una interacción estratégica que abra la puerta a una conversación de valor.

---



## 1. Diagnóstico: Vendedor Hechizo vs. Ingeniero Comercial

Dentro del Método EJE existen dos perfiles claramente diferenciados en la etapa de apertura.

### Vendedor Hechizo

El vendedor hechizo mide su desempeño únicamente por la cantidad de llamadas realizadas.

Suele operar bajo estas características:

- Improvisa su discurso.
- Utiliza frases genéricas o “speeches” enlatados.
- Persigue volumen sin estrategia.
- Desgasta al prospecto y deteriora la reputación de la empresa.

Aunque puede generar actividad, este modelo provoca **fatiga comercial en el mercado** y reduce la probabilidad de futuras oportunidades.

---

### Ingeniero Comercial

El **Ingeniero Comercial EJE™** mide su desempeño por la calidad de las conversaciones generadas.

Su enfoque es diferente:

- Cada llamada se planifica.
- Cada contacto se considera una inversión en la marca.



- El objetivo no es vender inmediatamente, sino **abrir entrevistas de valor**.

El sistema EJE no busca volumen de llamadas por inercia.

Busca **volumen de conversaciones con impacto**.

---

## 2. El Protocolo de Apertura

### Secuencia Operativa EJE™

Dentro del **EJE Comercial 360™**, la apertura forma parte del **Protocolo de Ingreso**, el cual establece una secuencia clara para iniciar el contacto con el prospecto.

#### 1. Saludo y presentación

El primer paso consiste en establecer identidad y contexto.

Debe responder tres preguntas básicas:

- ¿Quién soy?
- ¿A qué empresa represento?
- ¿Cuál es el motivo del contacto?

Una presentación clara reduce la incertidumbre y facilita la disposición del prospecto a continuar la conversación.

---

#### 2. Permiso vs. Perdón

Uno de los errores más comunes en la apertura comercial es iniciar el contacto pidiendo disculpas por “molestar”.

El Método EJE propone un enfoque diferente:



**No se pide perdón por llamar.**

**Se pide permiso para aportar valor.**

Este cambio de enfoque transmite seguridad, respeto y profesionalismo.

---

### **3. Manejo de objeciones iniciales**

En esta etapa es fundamental distinguir entre dos tipos de objeciones:

- Objeción a la llamada (momento inadecuado).
- Objeción al producto o servicio.

Un Ingeniero Comercial sabe identificar la diferencia y responder adecuadamente sin forzar la conversación.

---

### **4. Puente hacia la entrevista**

El objetivo de la llamada inicial **no es cerrar una venta.**

Su propósito es abrir la puerta a una **conversación de mayor profundidad**, donde pueda explorarse la necesidad del cliente y presentarse la propuesta de valor.

La apertura es, por tanto, el inicio del proceso comercial, no su conclusión.

---

### **3. Ingeniería de la Actitud**

En el Método EJE, cada interacción con el mercado se evalúa desde una perspectiva de largo plazo.

El concepto clave es el **Lifetime Value (LTV)** o valor de vida del cliente.



Esto significa que cada contacto debe considerarse como una inversión en el futuro de la relación comercial.

---

### **Activo más valioso: la predisposición del mercado**

La disposición del mercado a escuchar a una empresa es un activo intangible de enorme valor.

Construir esa predisposición requiere consistencia, profesionalismo y respeto por el tiempo del prospecto.

---

### **Riesgo crítico: los discursos enlatados**

Cuando un equipo comercial utiliza mensajes genéricos o agresivos, provoca rechazo y erosiona la confianza del mercado.

Cada interacción mal gestionada reduce el valor del activo comercial de la empresa.

---

### **Actitud EJE**

El Ingeniero Comercial EJE entiende que cada contacto debe transmitir tres elementos fundamentales:

- Profesionalismo
- Respeto
- Valor inmediato

Cuando estos elementos están presentes, incluso una llamada breve puede fortalecer la percepción positiva de la empresa.



---

## Auditoría de Apertura EJE™

Para evaluar la calidad del primer contacto, el gerente comercial debe analizar periódicamente los siguientes aspectos:

- ¿El saludo transmite claridad y profesionalismo?
- ¿Se pidió permiso para agregar valor en lugar de pedir disculpas por llamar?
- ¿Se diferenciaron correctamente las objeciones a la llamada de las objeciones al producto?
- ¿La actitud del vendedor proyectó confianza y respeto por el tiempo del prospecto?

La apertura debe evaluarse no solo por su ejecución, sino por el impacto que genera en la percepción del mercado.

---

## Checklist del Ingeniero Comercial en Apertura

Antes de finalizar cada jornada comercial, el equipo debe validar:

- ¿Cada llamada fue tratada como una inversión en la reputación de la empresa?
  - ¿El objetivo fue abrir una entrevista, no vender en frío?
  - ¿Se aplicó el protocolo de ingreso completo?
  - ¿La efectividad se midió por entrevistas generadas y no por volumen de llamadas?
-



## **Metáfora del Sistema**

La apertura es la puerta de la maquinaria comercial.

Si se intenta abrir con fuerza bruta, se rompe.

Pero cuando se abre con **precisión quirúrgica**, permite acceder al espacio donde ocurre la verdadera venta: la conversación estratégica con el cliente.

---

## **Reflexión Final**

El primer contacto no es un trámite administrativo.


Es el inicio de la relación comercial.


Un **Ingeniero Comercial EJE™** no improvisa ni repite discursos genéricos: diseña aperturas que construyen reputación, generan confianza y abren puertas a oportunidades de largo plazo.

---

## **Miguel Ávalos**

 [www.mdjconsultoria.com](http://www.mdjconsultoria.com)

 442 369 2136

 [miguel@mdjconsultoria.com](mailto:miguel@mdjconsultoria.com)