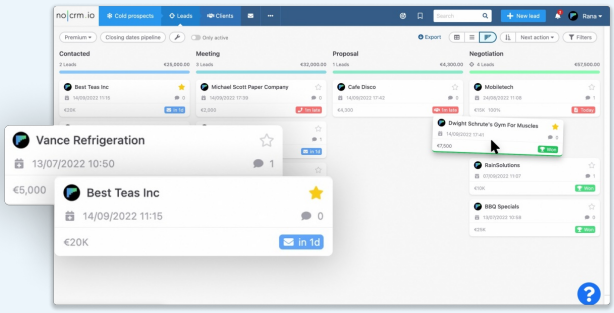
Sales script generator

Guión de ventas B2B (+PDF)

no|crm.io

Prueba el CRM líder para equipos de llamadas en frío y ventas externas

- CRM fácil de usar, diseñado al 100% para vendedores.
- CRM optimizado para llamadas en frío y ventas externas
- Personaliza tu script de ventas y úsalo directamente desde noCRM



Iniciar prueba gratuita

Más información

Personaliza este script según tus necesidades únicas de forma gratuita.

Haz clic aquí para editar, eliminar o agregar nuevos bloques a tu guion.

¡Bienvenido a nuestro guión telefónico de ventas B2B!

¡Bienvenido a nuestro **guión de llamadas gratuito** para ayudarte a **calificar mejor a tus prospects** y cerrar más negocios!

Hemos creado un **ejemplo de guión de llamada** dedicado a la prospección de empresas de Servicios B2B para ayudarte a crear un **buen argumento de ventas** y no olvidar ninguna información.

Puedes seguir nuestras instrucciones y **personalizar tu guión para realizar llamadas en frío exitosas**, según tus necesidades: edita los bloques ya presentes, o exclúyelos y agrega otros bloques usando el menú de tu derecha (arrastra y suelta los elementos que necesiten tus vendedores).

Introducción de tu llamada:

- Hola, mi nombre es **(tu nombre)** y trabajo como **(cargo + nombre de la agencia)**.
- **(Nombre de la empresa)** es una solución para / Estamos especializados en ... Mantén la descripción de tu empresa en una y dos frases como máximo, indicando qué hace y qué problema resuelve.

- ¿Tienes unos minutos para hablar de **(NECESIDAD identificada de la empresa)**?
- **(Si la respuesta es no)**: De acuerdo, ¿estás disponible el dia **(fecha)** para que pueda devolverte la llamada?
- **(En caso afirmativo)**: Continua con las preguntas y los elementos del guión.

😄 ***No olvides sonreír: ¡tu prospect lo sentirá!***

Información de Contacto

Posición — ¿Cuál es tu profesión?

Ubicación — ¿Dónde están ubicados? (País, Región, Ciudad)

Rol en la organización — ¿De qué eres responsable? ¿Quién es actualmente responsable de este tipo de servicio? ¿Quién más participa en el proceso de toma de decisiones?

Información de la Empresa

Actividad de la compañía — Cuéntame sobre tu empresa / ¿Cuántas personas trabajan allí?

Producto / Servicios — ¿Qué producto o servicio vendes?

Tipología de clientes / Perfil del comprador — ¿Cuáles son los ingresos de la empresa? Donde se vende? Quienes son tus clientes?

Motivación / Necesidades

Necesidades — ¿Por qué estás buscando este tipo de servicio?

Puntos de dolor / desafíos — ¿Qué no funciona ahora? Qué más necesitas?

Solución — ¿Qué solución estás usando en este momento?

Tiempo / Presupuesto

Prioridad — ¿Resolver este problema es una prioridad para el negocio? ¿Porqué ahora?

Estimación de tiempos — Planificación / estás comprometido a poner esto en práctica? ¿Cuál es tu cronograma para la implementación?

Competidores — ¿Trabajas con competidores? Si / No - Quien? ¿Estás buscando otras soluciones? Si / No - Quien?

Presupuesto — ¿Cuál es su presupuesto estimado?

Próximos pasos — Definir los siguientes pasos

Generador de scripts de ventas gratis ofrecido por noCRM.io