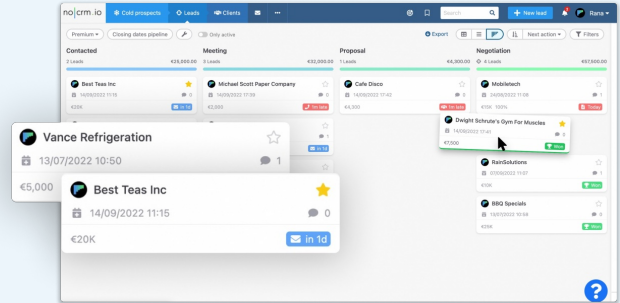


Ejemplos de script de ventas

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 ejemplo de guión de ventas

Explora nuestro **ejemplo de guión de ventas** para mejorar tu prospección y aumentar las ventas. Esta plantilla te permite realizar llamadas de ventas consistentes y efectivas.

Personaliza este **guión de ventas** para adaptarlo a tus necesidades, compártelo con tus equipos de ventas o incluso descárgalo como PDF para un acceso conveniente.

Preséntate

Hola, *(nombre del contacto)*, soy *(tu nombre)*, *(nombre del puesto)* en *(nombre de tu empresa)*.

Nos hemos dado cuenta de que muchas personas *(enfatisa el problema principal/necesidad que resuelve tu producto)*.

Por eso, hemos creado un producto/servicio que ofrece *(presenta brevemente los principales beneficios de tu oferta)*.

¿Es un problema que tú también enfrentas?

Si no: — Intenta encontrar la necesidad del prospecto: ¿cuáles son tus necesidades actuales en este asunto?

Si sí: — Continúa con las siguientes preguntas.

Calificar al prospecto e identificar sus necesidades

Las siguientes preguntas te ayudarán a calificar al prospecto y a identificar mejor sus necesidades, lo que te permitirá utilizar el enfoque de ventas adecuado.

Preguntas BANT

Budget (Presupuesto) — ¿Qué presupuesto asignas típicamente para este tipo de servicio/producto?

Autoridad — ¿Quién toma las decisiones finales de compra?

Necesidades — ¿Cuáles son tus prioridades actuales?

Tiempo — ¿Estás buscando implementar la solución ahora? ¿En qué plazo?

Agenda la reunión y prepárate para cerrar

Cuando el prospecto coincide con tu cliente objetivo y muestra un verdadero interés, es el momento perfecto para presentar algunas ventajas breves de tu producto que se correspondan con sus necesidades.

Gracias por tomarte el tiempo para responder estas preguntas. Entiendo que tu problema principal es *(especificar el problema identificado)*.

Creo que nuestro producto/servicio podría ser de gran ayuda para ti.

- Te permitirá...
- Gracias a él, podrás...

- El X% de nuestros clientes ha notado que...

Para experimentar estos beneficios de primera mano, te sugerimos (*señalar un beneficio de tu oferta, como una prueba gratuita*). Luego puedes elegir entre (*mencionar las diferentes ofertas y precios*) la opción que mejor se adapte a tus necesidades.

¿Tienes interés en comenzar ahora?

Si no: — ¿Estarías disponible el (fecha) para una presentación más detallada de lo que nuestro producto/servicio puede ofrecerte?

Si sí: — ¿Podrías enviarme tu e-mail para que pueda enviarte toda la información necesaria?

[Generador de scripts de ventas gratis](#) ofrecido por noCRM.io