



SISTEMA MAESTRO DE VENTAS

Desarrolla el criterio comercial para conducir mejores conversaciones y tomar mejores decisiones de venta.

Sistema Maestro de Ventas es un programa de formación práctica diseñado para asesores, vendedores, consultores, dueños de negocio y profesionales independientes que desean construir una forma más sólida, consistente y estratégica de vender.

A diferencia de los cursos tradicionales, este programa no está organizado alrededor de técnicas aisladas o guiones para memorizar.

Está construido alrededor de **9 competencias comerciales** que desarrollan la capacidad de interpretar lo que ocurre dentro de una conversación mientras todavía estás a tiempo de influir en su dirección.

Durante ocho semanas trabajarás sobre el recorrido completo de una venta, desde la generación de oportunidades hasta la construcción de relaciones comerciales de largo plazo.

El objetivo es que dejes de depender de la intuición o la improvisación y desarrolles una manera más consciente de vender.

Al finalizar el programa serás capaz de:

- ✓ Preparar reuniones con una estrategia clara
- ✓ Identificar qué está evaluando realmente un cliente antes de decidir
- ✓ Hacer preguntas que revelen información valiosa
- ✓ Conducir conversaciones con mayor seguridad y dirección
- ✓ Manejar objeciones sin perder autoridad
- ✓ Recuperar oportunidades que parecían perdidas
- ✓ Generar nuevas ventas con clientes actuales
- ✓ Construir un sistema constante de referidos
- ✓ Tomar mejores decisiones comerciales en cualquier tipo de conversación



Las 9 Competencias del Sistema Maestro de Ventas

Cada competencia desarrolla una parte distinta de tu capacidad para vender. Cuando trabajan juntas, aparece el verdadero objetivo del programa: **el criterio comercial**.

- 1. Conseguir Conversaciones:** Generar oportunidades con las personas correctas.
- 2. Preparación Comercial:** Llegar a cada reunión con información, dirección y objetivos claros.
- 3. Entender Cómo Decide una Persona:** Comprender qué factores influyen en la decisión de compra.
- 4. Conducir Conversaciones:** Escuchar, preguntar y mantener el rumbo de cada reunión.
- 5. Conversaciones Difíciles:** Responder con criterio cuando aparecen objeciones, dudas o resistencia.
- 6. Recuperar Ventas y Seguimiento:** Volver a abrir oportunidades detenidas sin perseguir al prospecto.
- 7. Hacer Crecer Clientes:** Convertir una venta en una relación comercial de largo plazo.
- 8. Generar Referidos:** Crear sistemas que multipliquen las oportunidades de negocio.
- 9. Criterio Comercial:** Integrar todas las competencias para tomar mejores decisiones mientras la conversación está ocurriendo.

Método de Enseñanza

El Sistema Maestro de Ventas combina distintos formatos de aprendizaje para facilitar la aplicación inmediata.

Sesiones en vivo

Ocho sesiones donde se desarrollan las competencias, se analizan casos reales, se resuelven dudas y se realizan ejercicios prácticos.



Material complementario

Contenido grabado para profundizar cada tema y permitir que avances a tu propio ritmo.

Comunidad privada

Un espacio para compartir experiencias, resolver dudas y aprender junto con otros profesionales.

Ejercicios de aplicación

Cada semana llevarás lo aprendido a conversaciones reales para desarrollar criterio comercial desde la práctica.

Calendario del Programa

Sesión Inicial: Miércoles 12 de agosto

Bienvenida al Sistema Maestro de Ventas

Conocerás la metodología del programa, las nueve competencias, el concepto de criterio comercial y la forma en que trabajaremos durante las siguientes semanas.

Módulo 1: Miércoles 19 de agosto

Conseguir Conversaciones y Preparación Comercial

Aprenderás a generar mejores oportunidades y llegar preparado a cada reunión.

Módulo 2: Miércoles 26 de agosto

Entender Cómo Decide una Persona

Comprenderás cómo toman decisiones los clientes y qué factores influyen realmente en una compra.

Módulo 3: Miércoles 2 de septiembre

Conducir Conversaciones

Desarrollarás la capacidad de escuchar, preguntar y conducir reuniones con mayor dirección.

Módulo 4: Miércoles 9 de septiembre

Conversaciones Difíciles



Aprenderás a responder objeciones, negociar y mantener el criterio cuando la conversación cambia de dirección.

Módulo 5: Miércoles 16 de septiembre

Recuperar Ventas y Seguimiento

Descubrirás cómo reactivar oportunidades detenidas y construir seguimientos mucho más efectivos.

Módulo 6 y Módulo 7: Miércoles 23 de septiembre

Hacer Crecer Clientes

Aprenderás a convertir una primera venta en una relación comercial de mayor valor y duración.

Generar Referidos

Construirás un sistema para que tus propios clientes generen nuevas oportunidades de negocio.

Módulo 8: Miércoles 7 de octubre

Criterio Comercial

Una sesión integradora donde pondrás en práctica las nueve competencias analizando conversaciones reales y fortaleciendo tu capacidad para tomar mejores decisiones comerciales.

**Todas las sesiones comienzan a las 9:00 AM hora CDMX*

Herramientas Adicionales

Asistente IA Comercial

Una herramienta desarrollada específicamente para ayudarte a preparar reuniones, analizar conversaciones, revisar objeciones y fortalecer tus decisiones comerciales.

Psicología de la Persuasión Aplicada a Ventas

Un entrenamiento para comprender cómo influyen principios como autoridad, prueba social, escasez, reciprocidad, consistencia y contraste dentro de conversaciones comerciales reales, utilizándolos con criterio y sin caer en manipulación.



Autoconfianza Comercial

Un entrenamiento para trabajar los bloqueos, miedos y resistencias que frenan la acción comercial: postergar llamadas, evitar prospectar, justificar el precio, ceder ante la presión o perder seguridad en conversaciones difíciles.

Frameworks y Herramientas Comerciales

Recibirás mapas de conversación, plantillas, checklists y metodologías listas para aplicar en tu trabajo diario.

Tu inscripción incluye

- 8 sesiones en vivo
- 34 horas de formación y práctica
- Material complementario grabado
- Comunidad privada de participantes
- Herramientas y recursos descargables
- Frameworks comerciales exclusivos
- Asistente IA Comercial
- Acceso a las grabaciones de todas las sesiones

Una habilidad que te acompañará durante toda tu carrera

Las técnicas cambian, los mercados cambian, y los productos cambian.

La capacidad de entender a las personas, conducir conversaciones y tomar mejores decisiones comerciales sigue siendo una de las habilidades más valiosas para cualquier profesional.

Ese es el propósito del Sistema Maestro de Ventas: ayudarte a desarrollar un criterio comercial que puedas aplicar en cada conversación, durante muchos años.