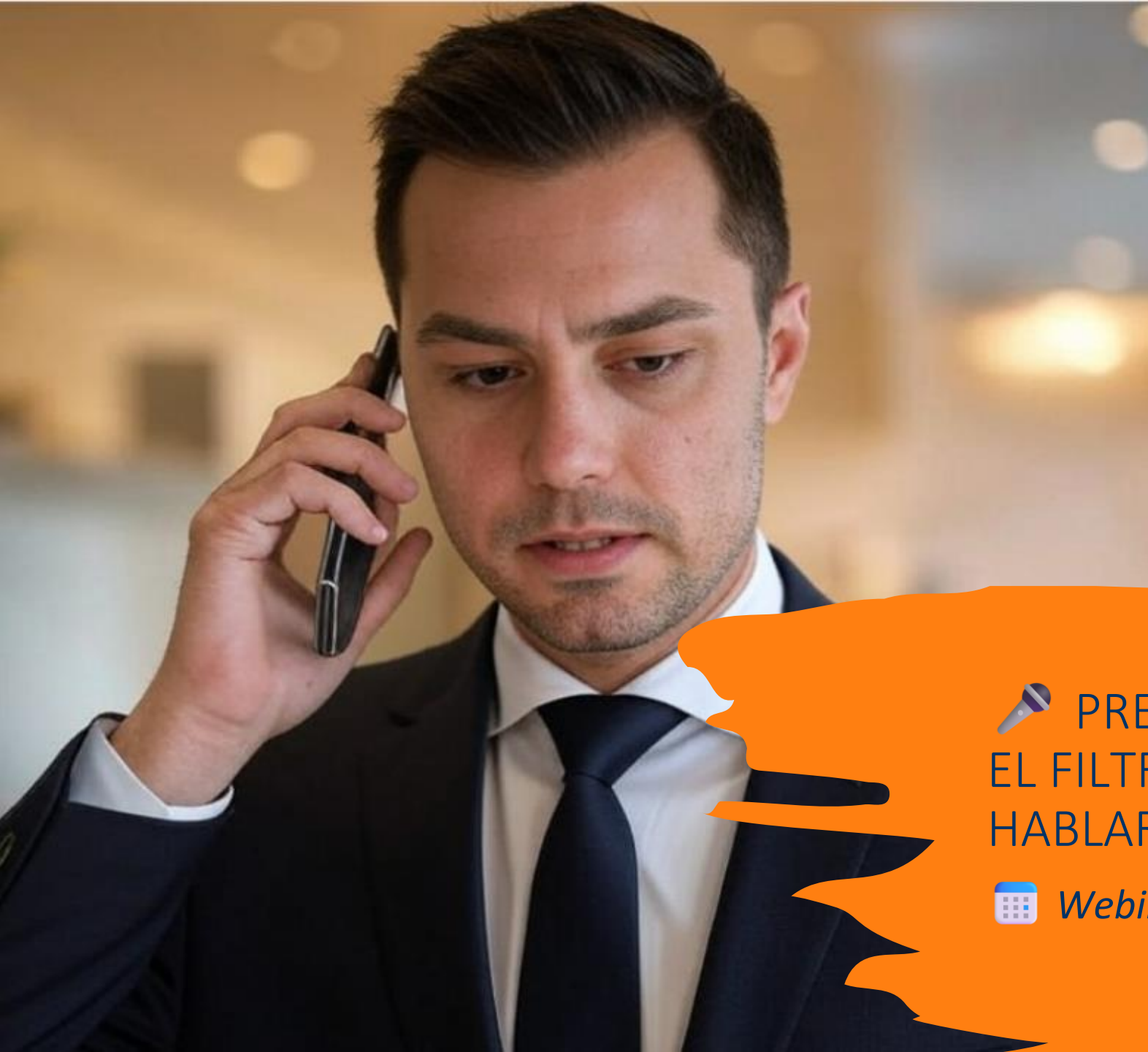




 PRESENTACIÓN: CÓMO PASAR
EL FILTRO DEL SECRETARIO Y
HABLAR CON EL DECISOR

 *Webinar Exclusivo | El Club de la Venta*

Cómo pasar el filtro del secretario y hablar con el decisor

- Estrategias prácticas para comerciales B2B





INTRODUCCIÓN

- "Uno de los grandes retos en ventas B2B es superar a los guardianes de la puerta: asistentes, recepcionistas o secretarios/as. Pero con estrategia, seguridad y persistencia, puedes lograrlo."

A man in a dark suit and tie is seated at a desk, looking intently at a computer monitor. The monitor displays the LinkedIn logo. The background is a blurred office setting with large windows. The entire image is framed by a thick orange border.

PRINCIPIOS CLAVE ANTES DE LLAMAR

- **Título:** *Antes de marcar, ten claro lo siguiente:*

- ✓ **Investiga** quién es la persona correcta y su cargo.
- ✓ **Habla con confianza** y no pidas permiso, **da por hecho que deben pasarte.**
- ✓ **Ten un motivo de llamada relevante** que despierte interés.
- ✓ **Anticípate a las objeciones** que te pondrán para bloquearte.

PRIMER CONTACTO CON EL FILTRO

- **Escenario 1: Recepción o secretaria**
 - 👤 **Secretario/a:** "Empresa X, buenos días."
 - 👤 **Tú:** "Hola, ¿me puedes pasar con [nombre del decisor]?" (Dicho con seguridad y sin titubeos).
- **♦ Si te preguntan quién eres y de qué empresa llamas:**

"Soy [tu nombre] de [tu empresa]. Llamo porque tengo un tema relevante sobre [tema de interés] que necesito comentarle directamente. ¿Me lo puedes pasar?"
- **♦ Si te preguntan de qué se trata:**

"Es un tema específico sobre [área de interés] que hemos trabajado con empresas similares y prefiero explicárselo directamente. ¿Está disponible?"



CÓMO EVITAR QUE TE MANDEN A UN CORREO

- **◆ Respuesta 1:**
"Por supuesto, puedo enviar un correo, pero necesito solo un minuto con [nombre del decisor] para confirmar si la información que le envío es relevante. ¿Me lo puedes pasar?"
- **◆ Respuesta 2:**
"No quiero enviarle algo genérico que quizás no le aporte valor. Si me lo pasas un momento, le hago una pregunta rápida para enviarle lo que realmente le interesa."





SI SIGUE BLOQUEANDO, OTRAS OPCIONES

- **♦ Pregunta por el mejor momento para llamar:**
"Entiendo que ahora está ocupado. ¿A qué hora suele atender llamadas?"
- **♦ Pedir su número directo o extensión:**
"Para no seguir molestando por aquí, ¿me puedes dar su número directo o su extensión?"
- **♦ Pedir hablar con alguien más:**
"Si él no está disponible, ¿hay alguien más en su equipo con quien pueda hablar sobre esto?"

CONCLUSIÓN Y CONSEJO FINAL

- ♦ No pidas permiso, da por hecho que deben pasarte.
 - ♦ Sé persistente y prueba en distintos momentos.
 - ♦ Habla con tono de autoridad, no como un vendedor común.



? *Dudas, Preguntas y Consejos Personalizados*

