

Los compradores actuales están más informados, son más selectivos, están más distraídos y tienen menos tiempo que nunca. No necesitan más presentaciones centradas en producto. Necesitan claridad. Relevancia. Confianza para actuar.

CONVERSACIONES QUE LES AYUDEN A PRIORIZAR DECIDIR Y AVANZAR.

01

LA REALIDAD: EL 58% DE LAS REUNIONES DE VENTAS NO CREAN VALOR

¿POR QUÉ?

Los equipos de ventas están sometidos a una presión creciente. A medida que los objetivos de crecimiento aumentan y los mercados se comoditizan, el rendimiento se mide por actividad y resultados a corto plazo. Como consecuencia, los vendedores recurren a aquello que pueden controlar: más presentaciones, más soluciones, más actividad.

Con el tiempo, las conversaciones se vuelven transaccionales. Cuando las conversaciones no crean valor:

Las decisiones se estancan y los ciclos de venta se alargan

Las oportunidades se diluyen

Aumenta la presión sobre el precio

Las relaciones se debilitan

02

LA VERDAD INCÓMODA: LOS CLIENTES NO ACTÚAN ANTE CADA NECESIDAD QUE RECONOCEN

Actúan solo cuando:

- Una necesidad pasa a ser más importante que otras prioridades
- El coste de la inacción se vuelve real
- La decisión se siente clara y segura

ESE CAMBIO NO OCURRE POR CASUALIDAD. DEBE ACTIVARSE INTENCIONALMENTE.

**LA PRIORIDAD
NO LA NECESIDAD**



Impulsa las decisiones

**LA URGENCIA NO
LA PERSUASIÓN**



Impulsa el movimiento

03

AQUÍ ES DONDE ENTRA BTS

La mayoría de las metodologías se centran en entender necesidades. CCC se centra en elevar la prioridad. Permite a los vendedores ir más allá de **interacciones transaccionales y crear de forma consistente un impulso basado en valor.**

En lugar de empujar soluciones ayuda a los equipos a:

- Descubrir lo que realmente importa, más allá de lo que se solicita
- Entender los factores de decisión y las barreras ocultas
- Elevar la prioridad a través de contexto y consecuencias
- Generar urgencia sin presión

NO ES "OTRA METODOLOGÍA COMERCIAL".

ES UN CAMBIO ESTRATÉGICO EN CÓMO LAS CONVERSACIONES GENERAN IMPACTO.

**CCC TRANSFORMA LAS
CONVERSACIONES**

DE

Informativas
Comerciales
Centradas en la
actividad

A

Decisivas
Colaborativas
Centradas en el
impacto

04

EL IMPACTO QUE TU EQUIPO Y ORGANIZACIÓN VERÁN



Conversaciones de mayor calidad e intencionalidad



Mayor consistencia organizativa



Mayor confianza y engagement del cliente
Mayor alineación entre equipos



Cultura de coaching más sólida



Más urgencia y momentum
Ciclos de decisión más rápidos y con mayor claridad



Rendimiento comercial sostenible, sin depender de "héroes" individuales

En un mundo donde el cliente controla la decisión, la calidad de tus conversaciones determina la velocidad de tu crecimiento.

La verdadera pregunta es
¿Tus conversaciones con clientes están acelerando decisiones... o ralentizándolas sin que te des cuenta?

Exploremos qué podrían significar mejores conversaciones para tu negocio.

btsmatters@bts.com