

SOLUCIÓN B2B · EQUIPOS TÉCNICOS COMERCIALES

PROGRAMA DE ASCENSO *Comercial*

*Cuando el conocimiento técnico existe pero las ventas no llegan,
el problema no es el producto. Es el observador que lo vende.*

POR QUÉ LO NECESITAN

◆ Miedo al rechazo

Desgaste emocional que paraliza
la prospección de clientes.

◆ Exceso de tecnicismo

Lenguaje técnico que aleja al
cliente del cierre comercial.

◆ Resistencia al cambio

Aislamiento y poca colaboración
en el equipo de ventas.

◆ Foco en la solución

Sin escuchar el verdadero
problema del cliente.

— 01

¿Por qué lo *necesitas*?

MIEDO AL RECHAZO

El vendedor técnico evita nuevos clientes por experiencias negativas. El rechazo genera desgaste emocional acumulado.

EXCESO DE TECNICISMO

Usa el lenguaje que domina: el de la solución. El cliente no lo sigue. El cierre se pierde por exceso de conocimiento.

RESISTENCIA AL CAMBIO

"Lo que hago ha funcionado hasta ahora." El equipo se cierra al aprendizaje colectivo y a nuevas formas de vender.

FOCO EN LA SOLUCIÓN

El vendedor técnico se enamora de su producto. Roraimax lo ayuda a enamorarse del problema del cliente.

— 02

Nuestro *enfoque*

Transformamos la forma en que el profesional técnico se observa a sí mismo frente a la venta. Desde ahí, la técnica deja de ser una barrera y se convierte en legitimidad y confianza.

I

IDENTIDAD

Vender como experto que acompaña decisiones, no que empuja un producto.

R

RELACIÓN

De «enamorarse del producto» a «enamorarse del problema del cliente».

E

ESTRATEGIA

Conversaciones más humanas, claras y consistentes que cierran con naturalidad.

— 03

El *formato*

Diseñado para integrarse a la operación del equipo sin generar fricción.

8

HORAS

Intenso y concentrado

Grupal

MODALIDAD

Presencial u online

Casos

METODOLOGÍA

Situaciones reales del equipo

≤ 50

PARTICIPANTES

Tamaño ideal de grupo

— 04

Resultados *esperados*

● Mayor seguridad

Menos estrés al hablar con clientes. El rechazo deja de paralizar.

● Escucha estratégica

Mejor capacidad de leer al cliente. Más cierres con naturalidad.

● Cultura de equipo

Mayor colaboración, aprendizaje colectivo y dirección compartida.

● Expertise como ventaja

El conocimiento técnico se convierte en argumento de confianza.

CASO DE REFERENCIA

Master Martini

Empresa B2B de insumos italianos premium para repostería y panadería. Su equipo lo formaban ingenieros y chefs con alto conocimiento técnico — y alta dificultad para cerrar.

Tras la intervención Roraimax, aumentaron las visitas a nuevos clientes, bajó el estrés ante el rechazo y mejoró la comunicación interna del equipo.

Su equipo técnico ya tiene el conocimiento. Solo necesita el observador correcto

Custodiar la cima. Diseñar el legado.