

Plantilla: Script de llamada de venta (servicios)

● 0. Preparación

- Revisa su web, LinkedIn y formulario.
- Define 3 preguntas potentes específicas.

● 1. Apertura (3-5 min)

«Hola [nombre], gracias por la llamada. Voy a contarte cómo suelen ir estas llamadas: ¿te parece? Te haré preguntas para entender tu situación, te diré con honestidad si puedo ayudarte o no, y si tiene sentido, te explicaré cómo trabajamos. ¿Vale?»

● 2. Diagnóstico (15-25 min)

- ¿En qué punto estás hoy?
- ¿Qué te ha llevado a buscar solución ahora?
- ¿Qué has intentado antes y qué pasó?
- ¿Qué pasaría si esto siguiera así dentro de 12 meses?
- Si lo resuelves, ¿qué cambia para ti?
- ¿Quién más decide esto?
- ¿Cuál es tu plazo y rango de inversión esperado?

● 3. Presentación (5-10 min)

- Reformula el problema con sus palabras.
- Plantea cómo lo resolverías (en titulares, no detalle).
- Cuenta 1-2 casos similares con resultados.
- Habla de inversión con seguridad.

● 4. Cierre / siguiente paso

- «¿Qué te ronda por la cabeza ahora?»
- Resuelve objeciones.

Propón el siguiente paso concreto:

| «Te paso propuesta en 24h, la revisamos el [día]. ¿Encaja?»

● 5. Post-llamada

- Email resumen + enlace de propuesta + plazo de validez.