

CIERRE 2026

Estrategias de prospección para un gran cierre 2026

Los cierres extraordinarios no empiezan en diciembre: empiezan con una agenda llena de prospectos, conversaciones y seguimiento. En 90 minutos aprenderás a fortalecer el activo más vital de todo vendedor: un flujo constante de nuevas oportunidades.

FECHA

9 OCT 2026

DURACIÓN

90 MIN

MODALIDAD

EN LÍNEA

INVERSIÓN

\$99 USD / \$1,999 MXN

LOS PROSPECTOS SON EL OXÍGENO DE LAS VENTAS

Sin prospectos no hay citas; sin citas no hay propuestas; y sin propuestas no hay cierres. El objetivo del taller es ayudarte a cerrar 2026 con intención: identificar, buscar, contactar y dar seguimiento a suficientes personas para multiplicar tus posibilidades de venta.

Lo que vas a trabajar

1. Mentalidad de prospección

Revisaremos qué te motiva y qué creencias están dirigiendo tu conducta comercial. La constancia para prospectar comienza mucho antes de hacer una llamada: comienza en la forma en que interpretas el rechazo, la oportunidad y tu propio valor.

2. ¿A quién buscas?

Definirás con mayor claridad tu prospecto ideal: quién puede necesitar lo que vendes, qué problema puedes ayudarle a resolver y qué señales te indican que vale la pena iniciar una conversación.

3. ¿Dónde y cómo buscar?

Exploraremos fuentes de prospectos y formas prácticas de abrir puertas: contactos, recomendaciones, redes, bases de datos, comunidades, alianzas y acciones directas que puedas sostener durante el cierre del año.

4. Tu propuesta de valor

Trabajarás en expresar con sencillez qué representas y qué valor ofreces. Prospeccionar funciona mejor cuando el contacto inicial no se siente como presión de venta, sino como una conversación con una razón clara para continuar.

5. Aterrizar y dar seguimiento

Una oportunidad que no se registra ni se sigue se pierde. Veremos cómo convertir cada contacto en una siguiente acción concreta: llamada, cita, propuesta, recordatorio o seguimiento, evitando que los prospectos se queden en el olvido.

6. Plan para un cierre extraordinario

Cerrarás la sesión con una lógica simple: más prospectos correctos + mejor seguimiento + actividad sostenida = más oportunidades reales de venta. La meta es que salgas con acciones que puedas ejecutar de inmediato en octubre, noviembre y diciembre.

TU INSCRIPCIÓN INCLUYE

✓ Taller en vivo

90 minutos de estrategias aplicables a vendedores de cualquier giro.

✓ E-book de prospección

Material de apoyo basado en "Pide, busca y toca puertas".

✓ Demostración de DartCRM

Cómo registrar prospectos, tareas y seguimiento para no perder oportunidades.

Tu cierre de 2026 depende de las oportunidades que generes hoy.

Impartido por Daniel Ríos • Sesión práctica, directa y enfocada en acción comercial.

RESERVA TU LUGAR