

Integración al Método EJE Comercial 360

Módulo de Apertura Quirúrgica EJE™

Introducción

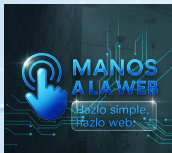
En el **Método EJE Comercial 360™**, el primer contacto con un prospecto representa un momento crítico dentro del sistema comercial.

La apertura no es un saludo casual ni una llamada improvisada. Es la primera pieza de **ingeniería comercial** que define la predisposición del prospecto, la percepción de profesionalismo y la reputación de la marca.

En este punto del proceso se establece la frontera entre dos escenarios:

- Un prospecto dispuesto a escuchar.
- Un número que termina bloqueado.

Por ello, el **Módulo de Apertura Quirúrgica EJE™** tiene como objetivo convertir el primer contacto en una interacción estratégica que abra la puerta a una conversación de valor.



1. Diagnóstico: Vendedor Hechizo vs. Ingeniero Comercial

Dentro del Método EJE existen dos perfiles claramente diferenciados en la etapa de apertura.

Vendedor Hechizo

El vendedor hechizo mide su desempeño únicamente por la cantidad de llamadas realizadas.

Suele operar bajo estas características:

- Improvisa su discurso.
- Utiliza frases genéricas o “speeches” enlatados.
- Persigue volumen sin estrategia.
- Desgasta al prospecto y deteriora la reputación de la empresa.

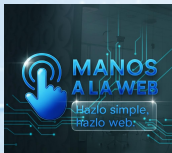
Aunque puede generar actividad, este modelo provoca **fatiga comercial en el mercado** y reduce la probabilidad de futuras oportunidades.

Ingeniero Comercial

El **Ingeniero Comercial EJE™** mide su desempeño por la calidad de las conversaciones generadas.

Su enfoque es diferente:

- Cada llamada se planifica.
- Cada contacto se considera una inversión en la marca.
- El objetivo no es vender inmediatamente, sino **abrir entrevistas de valor**.



El sistema EJE no busca volumen de llamadas por inercia.

Busca **volumen de conversaciones con impacto.**

2. El Protocolo de Apertura

Secuencia Operativa EJE™

Dentro del **EJE Comercial 360™**, la apertura forma parte del **Protocolo de Ingreso**, el cual establece una secuencia clara para iniciar el contacto con el prospecto.

1. Saludo y presentación

El primer paso consiste en establecer identidad y contexto.

Debe responder tres preguntas básicas:

- ¿Quién soy?
- ¿A qué empresa represento?
- ¿Cuál es el motivo del contacto?

Una presentación clara reduce la incertidumbre y facilita la disposición del prospecto a continuar la conversación.

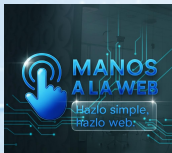
2. Permiso vs. Perdón

Uno de los errores más comunes en la apertura comercial es iniciar el contacto pidiendo disculpas por “molestar”.

El Método EJE propone un enfoque diferente:

No se pide perdón por llamar.

Se pide permiso para aportar valor.



Este cambio de enfoque transmite seguridad, respeto y profesionalismo.

3. Manejo de objeciones iniciales

En esta etapa es fundamental distinguir entre dos tipos de objeciones:

- Objeción a la llamada (momento inadecuado).
- Objeción al producto o servicio.

Un Ingeniero Comercial sabe identificar la diferencia y responder adecuadamente sin forzar la conversación.

4. Puente hacia la entrevista

El objetivo de la llamada inicial **no es cerrar una venta**.

Su propósito es abrir la puerta a una **conversación de mayor profundidad**, donde pueda explorarse la necesidad del cliente y presentarse la propuesta de valor.

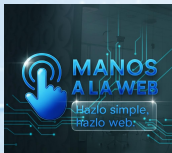
La apertura es, por tanto, el inicio del proceso comercial, no su conclusión.

3. Ingeniería de la Actitud

En el Método EJE, cada interacción con el mercado se evalúa desde una perspectiva de largo plazo.

El concepto clave es el **Lifetime Value (LTV)** o valor de vida del cliente.

Esto significa que cada contacto debe considerarse como una inversión en el futuro de la relación comercial.



Activo más valioso: la predisposición del mercado

La disposición del mercado a escuchar a una empresa es un activo intangible de enorme valor.

Construir esa predisposición requiere consistencia, profesionalismo y respeto por el tiempo del prospecto.

Riesgo crítico: los discursos enlatados

Cuando un equipo comercial utiliza mensajes genéricos o agresivos, provoca rechazo y erosiona la confianza del mercado.

Cada interacción mal gestionada reduce el valor del activo comercial de la empresa.

Actitud EJE

El Ingeniero Comercial EJE entiende que cada contacto debe transmitir tres elementos fundamentales:

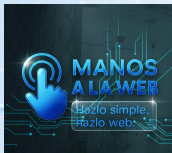
- Profesionalismo
- Respeto
- Valor inmediato

Cuando estos elementos están presentes, incluso una llamada breve puede fortalecer la percepción positiva de la empresa.



Auditoría de Apertura EJE™

Para evaluar la calidad del primer contacto, el gerente comercial debe analizar periódicamente los siguientes aspectos:



- ¿El saludo transmite claridad y profesionalismo?
- ¿Se pidió permiso para agregar valor en lugar de pedir disculpas por llamar?
- ¿Se diferenciaron correctamente las objeciones a la llamada de las objeciones al producto?
- ¿La actitud del vendedor proyectó confianza y respeto por el tiempo del prospecto?

La apertura debe evaluarse no solo por su ejecución, sino por el impacto que genera en la percepción del mercado.

✓ Checklist del Ingeniero Comercial en Apertura

Antes de finalizar cada jornada comercial, el equipo debe validar:

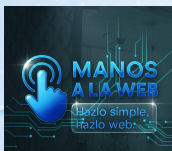
- ¿Cada llamada fue tratada como una inversión en la reputación de la empresa?
 - ¿El objetivo fue abrir una entrevista, no vender en frío?
 - ¿Se aplicó el protocolo de ingreso completo?
 - ¿La efectividad se midió por entrevistas generadas y no por volumen de llamadas?
-

🔧 Metáfora del Sistema

La apertura es la puerta de la maquinaria comercial.

Si se intenta abrir con fuerza bruta, se rompe.

Pero cuando se abre con **precisión quirúrgica**, permite acceder al espacio donde ocurre la verdadera venta: la conversación estratégica con el cliente.



Reflexión Final

El primer contacto no es un trámite administrativo.

Es el inicio de la relación comercial.

Un **Ingeniero Comercial EJE™** no improvisa ni repite discursos genéricos: diseña aperturas que construyen reputación, generan confianza y abren puertas a oportunidades de largo plazo.

Miguel Ávalos

Director Comercial | Creador del **Método EJE Comercial 360™**

 442 369 2136

 miguel@manosalawebqro.com

 www.manosalawebqro.com