

SPIN SALES

REHABILITACIÓN COMERCIAL B2B



EL HACKEO MENTAL PARA TU EQUIPO B2B
Desintoxicamos – Rehabilitamos - Transformamos

04

POR QUÉ SPIN-SALES

SPIN SALES

REPROGRAMAMOS LA MATRIZ COMERCIAL



- No entrenamos vendedores, los rehabilitamos.
- No cambiamos procesos, hackeamos la mentalidad comercial de raíz.
- Tu equipo sigue vendiendo con un modelo obsoleto.
- Los clientes cambiaron, pero tu estrategia sigue atrapada en el pasado.
- Spin-Sales no ajusta. Reescribe.

Spin-Sales es el único programa de transformación B2B que rompe la adicción a estrategias ineficaces, elimina la incertidumbre y reprograma cada interacción de ventas para resultados predecibles y sostenibles.

Bienvenido a la nueva era B2B.

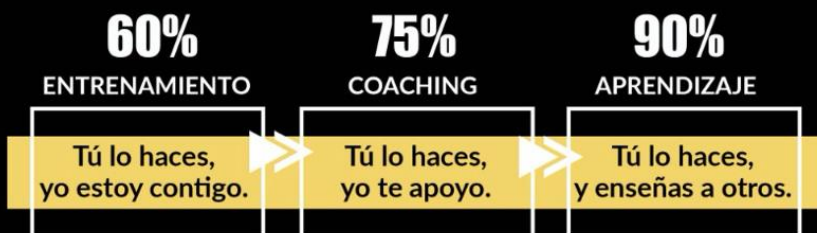
SPIN SALES

Somos transformación

No te dejamos si tu propósito es conseguirlo



APLICAMOS EL MODELO TRASPASO DE CONOCIMIENTO JOHN MAXWELL



SPIN SALES

Un concepto boutique, pocos proyectos personalizados, guiados y acompañados en busca de la transformación.



SPIN SALES

Cambiamos las Reglas

Spin-Sales: El antídoto contra el viejo B2B.

Control absoluto con nuestros modelos predictivos:

- AGILESALES: Dominio estratégico del funnel en tiempo real.
- GAP360: Identificación de brechas y optimización de oportunidades.
- PREDICT: Forecast con precisión quirúrgica.
- KPI DASHBOARD: Arquitectura del proceso
- R.E.A.L.: transformación de equipos B2B

No más intuición. Solo decisiones basadas en datos.



R.E.A.L.

GAP360

Generación
Calificación
Metodología
Certozta

AGILESALES

LA TRANSFORMACIÓN SIEMPRE ES POSIBLE
VENDE Y HAZ TU META REAL
Francisco Del Real

B2B PREDICT
accuracy forecast

KPI DASHBOARD

Quantity
Customer Milestones
A B C D EFG HIJ
Account Expansion
Quality
Velocity

PREDICT

05

QUE ES Y COMO LO HACEMOS

2 Caminos de Impacto
+ 1 de TRANSFORMACIÓN

01 TRIADE

DÉTOX COMERCIAL DE
VIEJAS PRACTICAS



TRIÁDE – Rompe con Habitos Toxicos en 30 dias

Mismo Discurso, Mismas Objeciones, Mismos Problemas

10 desafios para desintoxicación y abrir espacio para nuevas formas de actuar.

En periodos de 30 días personalizado, desafíos de alta intensidad para atacar las áreas críticas del B2B y generar impacto inmediato en métricas, resultados y procesos.

¿Por qué funciona?

La ciencia nos dice que los hábitos comienzan a cambiar en 21 días. TRIÁDE utiliza esta base para atacar directamente las conductas erróneas que te mantienen atrapado,

Si sigues en lo mismo, ya perdiste, Rompe el Ciclo

02 FLEX SALES

REPROGRAMACIÓN Y PUESTA EN ESCENA



FLEX SALES –

El Reseteo que posiciona a tu equipo como referente

Si pasaste por los desafíos de TRIADE, ahora lo convertimos en estrategia y posicionamiento real.

Posicionamos a tu equipo y tu marca como una elección natural

- Prácticas intensivas en un entorno protegido.
- Instalación de nuevos modelos mentales que eliminan la fricción comercial.
- Generación de 100 leads calificados para validar en mercado real.

Deja de competir. Empieza a influir.

03



TRANSFORMACIÓN DEL B2B

03

TRANSFORMACIÓN ABSOLUTA DEL B2B



SPIN-SALES REHABILITACIÓN COMERCIAL

Tu equipo está adicto a lo que ya no funciona.??

Los viejos hábitos están destruyendo su capacidad de vender.

Una intervención profunda al B2B que rediseña la matriz comercial, una intervención de alto impacto.

- Detox – Eliminamos la dependencia a tácticas obsoletas.
- Reprogramación – Hackeamos la mente de tu equipo y redefinimos su enfoque.
- Transformación en 22 semanas – Pipeline real, forecast preciso y cierres estratégicos.

La única metodología que transforma el B2B de raíz.

Si buscas mejorar, este programa no es para ti. Si tienes el proposito te acompañamos en la transformación

Rompe con la adicción a lo que ya no funciona y accede a la única metodología cque transforma el B2B de Raiz.



SESIONES DE ACOMPAÑAMIENTO

No te dejamos solo

NUESTRAS SESIONES DE SEGUIMIENTO GARANTIZAN QUE SPIN-SALES NO SEA SOLO APRENDIZAJE, SINO EJECUCIÓN REAL



SESIONES DE ACOMPAÑAMIENTO



ERES LA MEDIA DE LAS 5 PERSONAS CON QUE PASAS MAS TIEMPO.

Jim Rohn



01 MESAS DE TRANSFORMACIÓN

El espacio de conversación abierta entre vendedores. Donde revisamos contingencia, desafíos y nuevos modelos

02 SCAPING THE STATUS QUO

El informativo periódico de reforzamiento a los temas tratados, entregando tareas a desarrollar utilizando IA Generativa.



SCAPING THE STATUS QUO

1

EL STATUS QUO NO LIDERA, DOMINA EL CAMBIO LIDERA A TU EQUIPO Y EL MERCADO



03 APOYO EN LÍNEA

Tu participación te deja en un grupo de WhatsApp para Consultas, Precisiones, y Conversación.

TE ACOMPAÑAMOS MIENTRAS LO HACES





SESIONES DE ACOMPAÑAMIENTO



04 WEB-MENTORING

Sesiones vía web de revisiones, ajustes y modificaciones.

05 THE OTHER SIDE

La Comunidad Transformadora del B2B.
Para aprendizaje Continuo.



EXPLORANDO LO QUE OTROS AUN NO VEN

"No sigas el camino. Ve donde no hay camino y deja rastro"
Ralph W. Emerson



TE ACOMPAÑAMOS MIENTRAS LO HACES





SESIONES EXCLUSIVAS SPIN-SALES

No te dejamos solo

SESIONES DE APOYO



SIMULADOR EN AMBIENTE PROTEGIDO

SPIN-LAB simulador de Negociaciones en ambiente protegido.



C.E.S.S.
Centro de Entrenamiento SPIN-SALES

Entrenamiento en línea con contenidos abiertos y cerrados, que podrán acceder todos quienes participen de SPIN-SALES



TE ACOMPAÑAMOS MIENTRAS LO HACES





PARTICIPACIÓN EN REUNIONES DE VENTAS

Conocer formato, actitud, métricas, liderazgos, certezas, consistencia del negocio y entendimiento del proceso. Conocer el relacionamiento de la realidad con el CRM.



PARTICIPACIÓN EN REUNIONES CON CLIENTES

Acompañamiento a reuniones con clientes de tu mercado. Revisión in situ la aplicación y efectividad de los nuevos modelos.



REUNIONES 1:1

Reuniones individuales selectivas, mentoring para revisión de avance, aplicación, actitud y aprendizaje.



MENTES MAESTRAS

- Sesiones especiales con invitación exclusiva para quienes han pasado por SPIN-SALES
- El mundo sigue desafiando, actualización y tendencias de esta nueva época en ventas.

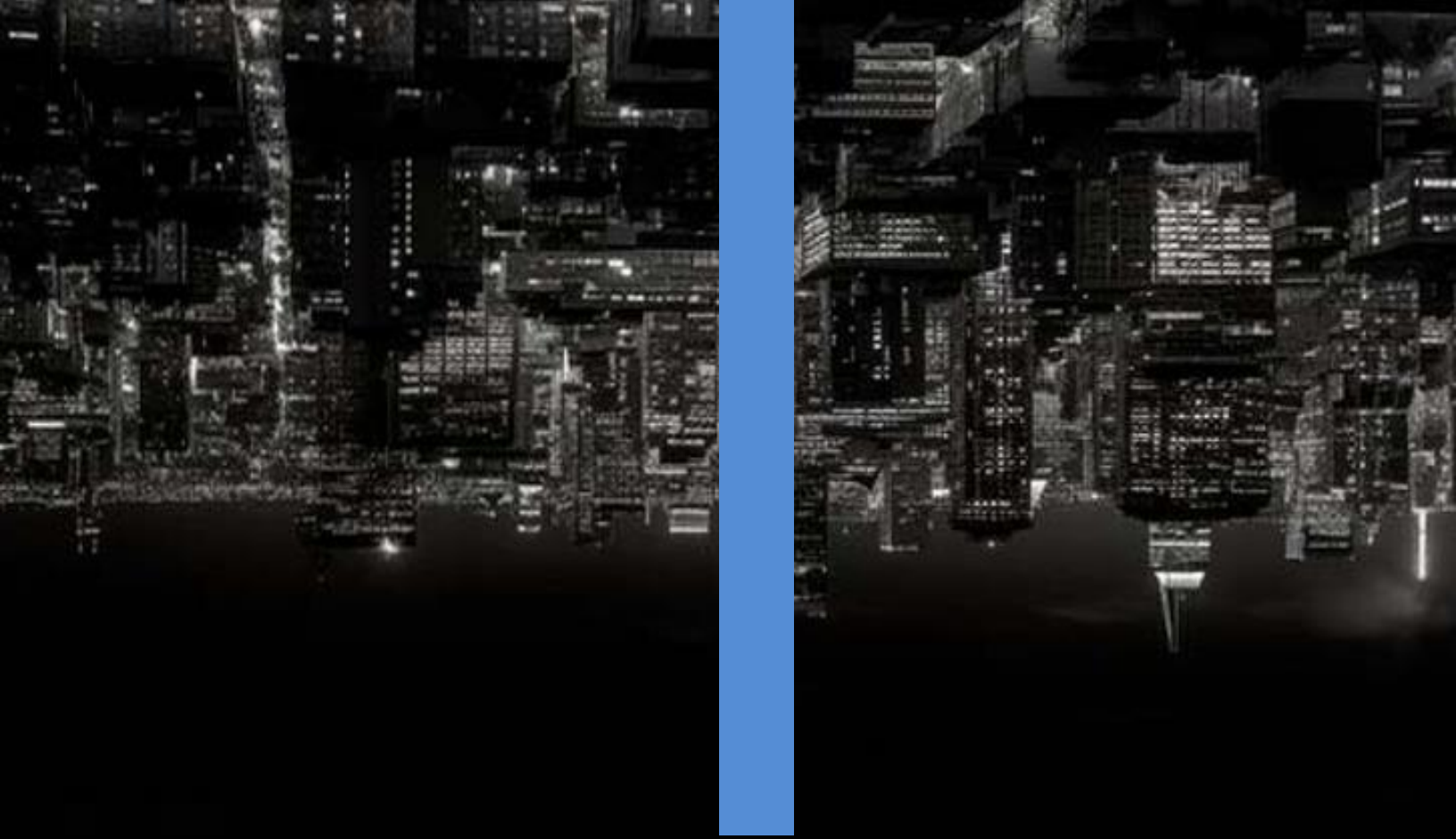


SPIN-SALES: EL RESET TOTAL QUE NECESITAS EN VENTAS B2B.

➤ No es un curso. No es un entrenamiento. Es un cambio de Hábitos y Patrones en B2B.

 Agenda una consulta y descubre cómo podemos transformar tu equipo.

<https://calendly.com/franciscodelreal>



Francisco Del Real

SPIN-SALES.COM

Te rescatamos de la adicción a viejas técnicas B2B

“Los analfabetos del siglo XXI no serán los que no sepan leer y escribir, sino los que no sepan aprender, desaprender y reaprender.”

ALVIN TOFFLER