

Scripts de ventas para cada fase del proceso

Datos de esta lección

Fase	F5 — Estructuración del negocio y ventas B2B
Módulo	M5.4 — Prospección y cierre
Puntos de profesionalidad al superar el test	30

Objetivo práctico

Al terminar esta lección conocerás y sabrás adaptar los guiones reales de este curso para cada fase de la venta —primera llamada, email, seguimiento, demostración, presupuesto, cierre— y para las cinco objeciones más frecuentes, manteniendo siempre un tono profesional y directo.

Resultado que obtendrás

Un guion propio, adaptado a tu voz y a tu nicho concreto, para cada una de las fases y objeciones de esta lección.

Dónde encaja dentro del sistema final

Esta lección convierte la lista de clientes potenciales del módulo anterior en contactos reales, aplicando el criterio de «vender el problema, no la tecnología» del módulo 5.1 en cada guion concreto.

Conocimientos previos

- Prospección: encontrar clientes y organizarlos (lección anterior).
- Qué problema vender y a quién (módulo 5.1).
- Modelos de precio: setup, retainer y consumo (módulo 5.1).

Herramientas necesarias

- Un navegador con NVDA activo.
- Tu número de demostración ya funcional (Fase 2 y 3).

Posible coste

Esta lección no genera coste adicional.

Modelo mental

Piensa en un guion de teatro: da la estructura y las réplicas principales, pero un buen actor no las recita de forma robótica, las adapta al tono de la escena concreta. Los scripts de esta lección son exactamente eso: una estructura de partida, no un texto para leer palabra por palabra.

Explicación

Este curso proporciona un recurso descargable con guiones reales para siete situaciones —primera llamada, email de primer contacto, seguimiento, demostración, presentación de presupuesto, cierre— y para cinco objeciones frecuentes: **precio** («es caro»), **técnica** («no entiendo de esto»), **privacidad** («¿qué pasa con los datos?»), **«ya tengo recepcionista»**, y **«la IA falla / inventa cosas»**.

El hilo conductor de todos los guiones es el mismo que en el módulo 5.1: centrar el mensaje en el problema resuelto, no en la tecnología, y usar tu propio número de demostración como la herramienta de venta más potente («llame usted mismo y compruébelo»), en lugar de intentar describir con palabras algo que se entiende mucho mejor escuchándolo.

Las objeciones no deben tratarse como un obstáculo a vencer con presión, sino como una preocupación legítima a responder con información concreta: la objeción de privacidad se responde con hechos sobre el RGPD y la transparencia de IA (módulo 5.2), no con una promesa vaga; la objeción de «la IA falla» se responde mostrando, en la propia demostración, que el agente reconoce lo que no sabe en lugar de inventarlo (módulo 4.2).

Preparación

Descarga «Scripts de ventas completos» desde [Recursos](#).

Procedimiento paso a paso

1. **Contexto:** Vas a adaptar el guion de primera llamada a tu propio nicho y tono.

Acción de teclado: Abre el recurso descargado y localiza, con **Ctrl** + **F**, la sección «1. Primera llamada».

Respuesta esperada de NVDA: NVDA resaltará y anunciará el texto encontrado.

Qué significa: Este guion es un punto de partida, no un texto fijo.

Acción siguiente: Reescribe el guion sustituyendo [tu nombre], [tu negocio] y [sector] por tus propios datos, y léelo en voz alta para confirmar que suena natural en tu propia voz.

2. **Contexto:** Vas a practicar la respuesta a la objeción de privacidad, apoyándote en lo aprendido en el módulo 5.2.

Acción de teclado: Localiza, con **Ctrl** + **F**, la sección «Objeción de privacidad».

Respuesta esperada de NVDA: NVDA anunciará el texto encontrado.

Qué significa: Esta respuesta debe basarse en información real (RGPD, transparencia de IA), no en una promesa genérica.

Acción siguiente: Practica decir esta respuesta en voz alta, adaptándola con un ejemplo concreto de tu propio proyecto.

Errores frecuentes y diagnóstico

Leer los guiones de forma literal y robótica, sin adaptarlos al tono de la conversación real.

Cómo localizarlo: Genera una impresión artificial y poco profesional en el interlocutor.

Solución: Usa los guiones como estructura, no como texto fijo; practica decirlos en voz alta hasta que suenen naturales en tu propia voz.

Comprobación final

Practica en voz alta, sin leer, tu versión adaptada del guion de primera llamada y de al menos dos objeciones. Si consigues decirlos con naturalidad, sin sonar a texto memorizado, la comprobación es positiva.

Qué acabas de conseguir

Tienes los guiones reales adaptados a tu propia voz, listos para usarse en la prospección real de tu lista de clientes potenciales.

Ejercicio práctico

Escribe tu propia versión de la objeción «ya tengo recepcionista», usando un argumento adicional al del guion base, específico de tu nicho concreto.

Resumen de lo imprescindible

- Los scripts de esta lección cubren siete fases del proceso y cinco objeciones frecuentes.
- Son una estructura de partida, no un texto para recitar de forma literal.
- El número de demostración real es la herramienta de venta más potente de todas.
- Las objeciones se responden con información concreta, no con presión ni promesas vagas.

No necesitas aprender todavía

Todavía no necesitas gestionar el rechazo comercial explícito: es el contenido de la siguiente lección.

Estoy preparado para continuar si puedo...

- Adaptar un guion de primera llamada al propio nicho y tono.
- Responder a las cinco objeciones frecuentes con información concreta, no con presión.
- Explicar por qué el número de demostración es la herramienta de venta más potente de este curso.

Test de comprobación

Para registrar el resultado y obtener Puntos de profesionalidad, realiza este test desde la versión web de la lección. Las opciones se muestran aquí sin señalar la respuesta correcta.

1. Un cliente potencial dice «no me fío de que la IA invente cosas». Según los

scripts de esta lección, ¿cuál es la mejor forma de responder?

- a. Explicar que el sistema está configurado para reconocer lo que no sabe en lugar de inventarlo, y mostrarlo en la propia demostración.
- b. Insistir en que la inteligencia artificial nunca comete errores de ningún tipo.
- c. Cambiar de tema y no responder directamente a la objeción.

2. ¿Por qué esta lección advierte contra leer los guiones de forma literal y robótica?

- a. Porque genera una impresión artificial y poco profesional en el interlocutor.
- b. Porque está prohibido usar guiones escritos en ventas.
- c. Porque los guiones de este curso están protegidos por derechos de autor y no pueden citarse.

3. Según esta lección, ¿cuál es la herramienta de venta más potente de todo el proceso?

- a. El número de demostración real: invitar al cliente potencial a llamarlo y comprobarlo por sí mismo.
- b. Un catálogo impreso con las características técnicas del sistema.
- c. Un descuento agresivo ofrecido desde el primer contacto.

Fuentes

- [Manual de técnicas comerciales — ipyme.org](https://ipyme.org) (Ministerio de Industria y Turismo, Dirección General de Industria y de la PYME) (consultado el 2026-08-30)

Última actualización de este contenido: **2026-08-30**.