

Workshop: Prospección Efectiva B2B

Subtítulo: Identifica cuentas de alto potencial y genera conversaciones reales con mensajes que abren puertas.

Resultados en 2–4 semanas: más reuniones calificadas, cadencia sostenida y visibilidad en CRM.

Metodología: práctica guiada con tus oportunidades reales + playbooks y rituales semanales (ESLABA).

Beneficios clave

- Definir un ICP accionable (quién compra, por qué y cuándo).
- Mensajes que obtienen respuesta multicanal (email, LinkedIn y teléfono).
- Secuencias de 8–12 pasos con cadencia de 10–15 días.
- Uso inteligente del CRM para listas, tareas y reportes de seguimiento.
- IA práctica para research y personalización sin perder el toque humano.
- Rutina semanal que se sostiene (hábitos y métricas simples).

¿Para quién es?

Equipos comerciales B2B (gerentes y vendedores) que necesitan aumentar el volumen y la calidad de reuniones con cuentas objetivo, sin disparar el CAC.

Lo que te llevas (entregables)

- Perfil ICP validado + lista de 30–50 cuentas objetivo.
- Banco de mensajes por vertical y rol (email/LinkedIn/voz).
- Secuencias multicanal (8–12 pasos) + guión de llamadas.
- Prompts de IA para research/personalización.
- Tablero CRM con listas, tareas y reportes.
- Rutina semanal con checklist de higiene y foco.

Formato y logística

Duración: 8 horas (opción 2×4h o 4×2h) · **Modalidad:** en vivo (presencial o virtual) · **Equipo:** 6–12 participantes · **Requisitos:** acceso a CRM, dominio de correo y 10–15 cuentas candidatas.

Agenda sugerida (4×2h)

- **Sesión 1:** ICP y señales de compra · mapa de decisores · lista inicial.
- **Sesión 2:** Mensajes y guiones · secuencias multicanal · role-play.
- **Sesión 3:** IA para research/personalización · configuración en CRM.
- **Sesión 4:** Rutina y métricas · tablero gerencial · plan de 2 semanas.

KPIs del workshop

- Reuniones calificadas por semana.
- Respuesta a primer contacto (%).
- Cuentas ICP tocadas vs. nuevas.
- Cumplimiento de cadencia (tareas ejecutadas).

Metodología ESLABA (cómo trabajamos)

Basado en **Confianza, Logros Compartidos e Impacto Trascendente**. En la práctica: **práctica guiada** sobre oportunidades reales, **playbooks accionables, rituales semanales** (deal/prospect review, role-play y clínicas cortas) y **automatizaciones ligeras** en el CRM.

Preguntas frecuentes

¿Si no tenemos CRM?

Podemos trabajar con uno básico o una plantilla temporal, pero recomendamos integrar listas, tareas y reportes desde el día 1 para medir y escalar.

¿Qué tan “IA” es esto?

Lo justo y accionable: prompts y flujo de trabajo que ahorran tiempo en research y personalización, sin perder el toque humano.

¿Cómo medimos el éxito?

Con 4 KPIs simples: reuniones/semana, respuesta a primer contacto, cuentas ICP tocadas vs. nuevas y cumplimiento de cadencia.

¿Se adapta a nuestro sector?

Sí. Ajustamos ICP, mensajes y casos de uso por industria, tamaño de empresa y rol decisor.

¿Cuánto tiempo tarda en verse impacto?

Normalmente en 2–4 semanas: más reuniones calificadas y mejor cumplimiento de cadencia; a 60–90 días se reflejan mejoras en ciclo y cierre.

¿Incluye seguimiento posterior?

Sí: una sesión de follow-up de 30–45 min a las 2 semanas para revisar KPIs, despejar bloqueos y ajustar mensajes/secuencias. Opcionales: soporte extendido, dashboards avanzados e integración WhatsApp.

¿Listo para agendar reuniones con cuentas que sí compran?

Agenda un diagnóstico gratuito (30-45') y te proponemos 2-3 palancas para mover tus KPIs en 2-4 semanas.

Contacto: www.grupa.com.co · hola@grupa.com.co

Acerca de Grupa y el método ESLABA

Grupa: firma colombiana que entrena y acompaña equipos B2B para mover KPIs en 90 días con CRM e IA.

ESLABA: método de ventas diseñado para Latinoamérica, basado en **Confianza, Logros Compartidos e Impacto Trascendente**, con playbooks accionables y rituales semanales.

