

LA VENTA DISRUPTIVA

360°

CHECKLIST RÁPIDA:

EVALÚA
TU PRÓXIMO
PROGRAMA
DE VENTAS B2B



www.masventasb2b.com/360

Elegir un programa de ventas no debería ser un salto de fe.

La realidad es que muchos dueños B2B, líderes comerciales y vendedores experimentados invierten miles de dólares en programas que prometen transformación... pero entregan solo teoría.

Yo mismo caí en esa trampa: hice un MBA pensando que sería la clave para crecer en el mundo profesional. ¿El resultado? Perdí tiempo y dinero. El MBA me dio prestigio y frameworks académicos, pero no me ayudó a cerrar más negocios ni a crecer como vendedor.

Con el tiempo entendí algo importante: la verdadera transformación ocurre en **programas específicos**, diseñados para vendedores Business-to-Business. Programas donde no te llenan de teoría, sino que te dan tácticas reales, aplicadas en cuentas reales, con resultados medibles en menos de 90 días.

Este checklist nace de mis años vendiendo, entrenando y acompañando equipos B2B. Mi objetivo es darte un filtro claro para separar lo que es un simple “curso” de lo que es un programa que realmente transforma tu manera de vender.

A continuación, encontrarás **10 criterios clave** que todo programa serio debería cumplir.

Si un programa falla en uno o varios de estos puntos, revisar de nuevo lo que esperan antes de hacer una inversión importante de tiempo y dinero. Pero si cumple con todos... estás frente a una oportunidad de crecimiento real.



1. Duración y formato

La forma en que un programa estructura el tiempo determina si lo que aprendes se convierte en hábito o se queda en teoría. Un buen diseño te da el espacio suficiente para implementar, practicar y reforzar hasta que los cambios sean medibles y sostenibles.

Preguntas clave antes de decidir

- ¿La duración es suficiente para **implementar y medir** (no solo consumir teoría)?
- ¿El programa da la oportunidad de participar dentro y **fuera de tu horario laboral** y desde cualquier zona horaria del mundo?
- ¿El programa incluye refuerzos 30/60/90 días (**anti-‘forgetting curve’**)?



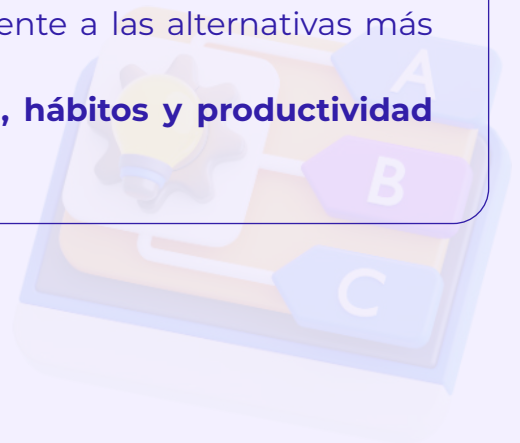


2. Metodología

La metodología es el corazón de cualquier programa. No basta con ideas sueltas: necesitas un sistema probado, aplicable al mundo B2B y que integre técnicas modernas con fundamentos sólidos. Un método claro asegura que todos hablen el mismo idioma comercial y que los resultados no dependan del azar.

Preguntas clave antes de decidir

- ¿El programa enseña tácticas concretas de **LinkedIn para prospectar**?
- ¿La metodología se centra en **vender valor (no precio)** con frameworks probados en el mundo de habla hispana?
- ¿Te muestra cómo construir recursos que te ayudan a generar confianza rápidamente (ebooks, libros blancos, PDFs, checklists, eventos en vivo, etc.)?
- ¿La metodología impulsa las 2 herramientas que destacarán tu autenticidad (**Marca personal y Storytelling**) para que la IA no te reemplaza?
- ¿El programa tiene un módulo 100% enfocado en confirmar y comunicar tus **diferenciales únicos** frente a las alternativas más baratas o tradicionales?
- ¿Integra componentes de **mentalidad, hábitos y productividad** para sostener resultados a largo plazo?





3. Acompañamiento y soporte

El soporte marca la diferencia entre aprender algo y realmente usarlo en tu pipeline. Un programa transformador no te deja solo: ofrece cercanía, acceso ágil al coach y ayuda práctica para superar los retos reales de tus oportunidades actuales.

Preguntas clave antes de decidir

- ¿El acompañamiento incluye trabajar en tus **oportunidades actuales en tu pipeline y no casos ficticios**?
- ¿Tienes contacto **directo y ágil con el coach** (via Skool, WhatsApp, voice notes) en lugar de esperar a la siguiente sesión 1:1 o grupal?
- ¿Hay **grabaciones disponibles** en caso de no poder asistir?





4. Accountability (Responsabilidad y seguimiento)

El conocimiento sin acción no genera resultados. La clave está en tener un sistema que te haga rendir cuentas y te impulse a ejecutar de forma constante. La accountability es lo que convierte la intención en disciplina y la disciplina en resultados tangibles.

Preguntas clave antes de decidir

- ¿Tienes un **Client Success Manager** haciéndote responsable cada semana por tus avances?
- ¿El programa genera **presión positiva y motivación** de grupo para que nadie se quede atrás?
- ¿El programa tiene un sistema de **compromisos semanales** que los vendedores deben cumplir?
- ¿Existen herramientas de **tracking de progreso** (scorecards, reportes, tableros)?





5. Uso de Inteligencia Artificial

La IA ya no es opcional en ventas B2B. Un programa relevante te enseña a integrar estas herramientas en tu día a día, desde la prospección hasta el cierre, para multiplicar tu productividad y mantenerte siempre un paso adelante del mercado.

Preguntas clave antes de decidir

- ¿El programa enseña a usar **IA (ChatGPT u otras herramientas)** aplicadas a ventas reales en prospección, discovery y cierre?
- ¿El programa te **entrega asistentes (GPTs) listos** con prompts adaptados a tu industria y rol?
- ¿El coach demuestra con **ejemplos reales** cómo la IA ya está acortando ciclos de venta de otros clientes?



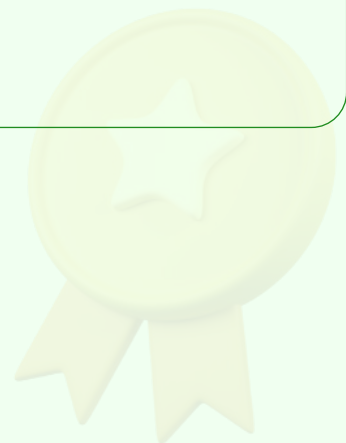


6. Incentivos, diversión y reconocimiento

El aprendizaje funciona mejor cuando también es motivador y dinámico. Los incentivos, la gamificación y el reconocimiento mantienen alta la energía, generan compromiso y hacen que los logros se celebren tanto como los resultados.

Preguntas clave antes de decidir

- ¿El programa mantiene la **energía con retos prácticos** que impulsan ventas reales (no juegos sin impacto)?
- ¿Hay bonificaciones, **incentivos y premios** al cumplir metas (ej. sesiones extra, recursos exclusivos, presidents club membership)?
- ¿El **proceso de aprendizaje** es dinámico y entretenido (no solo teoría aburrida)?
- ¿Se ofrece algún tipo de **certificación o reconocimiento** no solo por completar el programa, sino por lograr resultados reales en el programa?



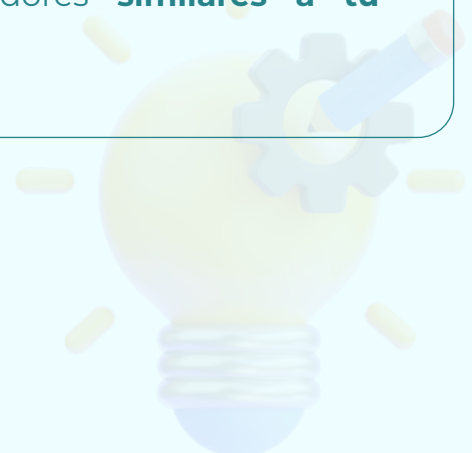


7. Credibilidad, congruencia y presencia del coach

Un programa vale tanto como la experiencia y relevancia de quien lo imparte. La congruencia del coach, su presencia activa en el mercado y su capacidad de demostrar con resultados actuales lo que enseña, son señales de que no estás comprando teoría vacía.

Preguntas clave antes de decidir

- ¿**El coach está vendiendo** activamente hoy en día, no solo enseñando teoría pasada?
- ¿El coach lidera con el ejemplo mostrando **cómo genera leads y cierra ventas HOY** (no solo en el pasado)?
- ¿El coach tiene **presencia activa en LinkedIn** compartiendo contenido de valor y está posicionado como líder de opinión en su profesión?
- ¿Cuenta con **testimonios públicos** y casos de éxito reales?
- ¿Ha trabajado con empresas o vendedores **similares a tu industria**?
- ¿Tiene un **podcast** o ha escrito libros?





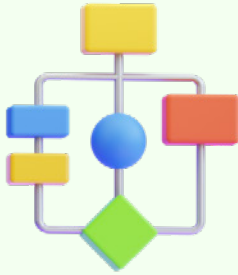
8. Comunidad y networking

Aprender rodeado de otros profesionales eleva tu nivel más rápido. Una comunidad sólida abre puertas, multiplica perspectivas y genera conexiones que van más allá del contenido del programa, convirtiéndose en un activo de largo plazo.

Preguntas clave antes de decidir

- ¿El programa crea espacios donde puedes **aprender directamente de peers** que ya aplican las mismas técnicas?
- ¿Hay **masterminds** o sesiones de intercambio de mejores prácticas?
- ¿Existen **invitados externos** para aportar perspectivas nuevas?



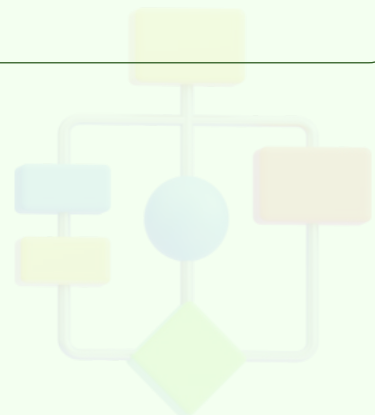


9. Implementación práctica

La teoría sin aplicación se olvida. La implementación práctica asegura que lo aprendido se conecte con tus herramientas, procesos y clientes reales. Un programa serio no se limita a enseñar: se compromete contigo a que ejecutes y veas impacto en tu pipeline.

Preguntas clave antes de decidir

- ¿El programa asegura que **adaptes lo aprendido a tu CRM** y pipeline actual en tiempo real?
- ¿Incluye un sistema de ventas **100% documentado con Playbooks** y Workbooks que uno puede actualizar en el tiempo?
- ¿Te acompañan en la **implementación**, no solo en la teoría?
- ¿El programa enseña a **alinear el método aprendido con las dinámicas internas de tu empresa**?





10. Sostenibilidad en el tiempo

El verdadero éxito no está en lo que logras durante el programa, sino en lo que puedes mantener después. La sostenibilidad se logra con sistemas, hábitos y herramientas que perduran, permitiéndote escalar tu crecimiento y entrenar a otros sin empezar desde cero.

Preguntas clave antes de decidir

- ¿El programa asegura que **los cambios se mantengan** después de acabar (ej. playbooks, herramientas, hábitos, checklists, rituales)?
- ¿**El coach está publicando contenido nuevo** cada día/semana para que te actualices con los cambios y nuevas tendencias del mercado?
- ¿Ofrece **comunidad activa** a largo plazo?
- ¿Si pierdes un vendedor puedes contratar un vendedor nuevo y enseñarle el sistema de ventas B2B, **SIN tener que contratar alguien** para entrar todo el equipo de nuevo?



LA VENTA DISRUPTIVA 360°

¿Te interesa un programa
b2b que **cumple con toda
la criteria?**

Haz clic aquí

**para ver si eres un buen
fit para La Venta
Disruptiva 360**

www.masventasb2b.com/360



CHRIS PAYNE
Experto en ventas B2B