# **Reunión Zoom de Profes - IA360 | Lili - May 27**

[**VIEW RECORDING - 138 mins (No highlights)**](https://fathom.video/share/un81VNy8hTxbnHWFcJhnj5XKxV1eu-g7)

## **Propósito de la reunión**

[Clase magistral sobre la venta de servicios y productos de IA, enfocándose en la construcción de un embudo de ventas y técnicas de venta efectivas.](https://fathom.video/share/un81VNy8hTxbnHWFcJhnj5XKxV1eu-g7?tab=summary&timestamp=162.0)

## **Puntos clave**

* [La mentalidad y la confianza en uno mismo son cruciales al comenzar a vender servicios de IA](https://fathom.video/share/un81VNy8hTxbnHWFcJhnj5XKxV1eu-g7?tab=summary&timestamp=480.0)
* [Enfócate en resolver problemas específicos para clientes ideales en lugar de solo vender tecnología](https://fathom.video/share/un81VNy8hTxbnHWFcJhnj5XKxV1eu-g7?tab=summary&timestamp=1154.0)
* [Crea un producto/demo mínimo viable para mostrar tu solución de IA](https://fathom.video/share/un81VNy8hTxbnHWFcJhnj5XKxV1eu-g7?tab=summary&timestamp=1322.0)
* [Construye un embudo de ventas que atraiga, capture y nutra leads antes de vender](https://fathom.video/share/un81VNy8hTxbnHWFcJhnj5XKxV1eu-g7?tab=summary&timestamp=1300.0)
* [Practica el manejo de objeciones y técnicas de cierre para mejorar las habilidades de venta](https://fathom.video/share/un81VNy8hTxbnHWFcJhnj5XKxV1eu-g7?tab=summary&timestamp=1455.0)

## **Temas**

### **Mentalidad y enfoque en el cliente**

* [Importancia de creer en tus habilidades de IA y propuesta de valor](https://fathom.video/share/un81VNy8hTxbnHWFcJhnj5XKxV1eu-g7?tab=summary&timestamp=1480.0)
* [Identifica clientes ideales basados en tu experiencia o intereses](https://fathom.video/share/un81VNy8hTxbnHWFcJhnj5XKxV1eu-g7?tab=summary&timestamp=1686.0)
* [Enfócate en resolver problemas reales, no solo en vender tecnología de IA](https://fathom.video/share/un81VNy8hTxbnHWFcJhnj5XKxV1eu-g7?tab=summary&timestamp=1629.0)
* [Investiga los puntos de dolor del cliente para crear soluciones dirigidas](https://fathom.video/share/un81VNy8hTxbnHWFcJhnj5XKxV1eu-g7?tab=summary&timestamp=1980.0)

### **Construcción de un embudo de ventas**

* [Atrae la atención a través de contenido orgánico o anuncios pagados](https://fathom.video/share/un81VNy8hTxbnHWFcJhnj5XKxV1eu-g7?tab=summary&timestamp=3312.0)
* [Captura información de contacto mediante páginas de aterrizaje, chatbots o formularios](https://fathom.video/share/un81VNy8hTxbnHWFcJhnj5XKxV1eu-g7?tab=summary&timestamp=3300.0)
* [Nutre los leads educando y elevando su conciencia sobre el problema](https://fathom.video/share/un81VNy8hTxbnHWFcJhnj5XKxV1eu-g7?tab=summary&timestamp=6333.0)
* [Presenta la oferta y maneja objeciones para cerrar la venta](https://fathom.video/share/un81VNy8hTxbnHWFcJhnj5XKxV1eu-g7?tab=summary&timestamp=6731.0)
* [Haz seguimiento consistentemente para evitar perder leads calientes](https://fathom.video/share/un81VNy8hTxbnHWFcJhnj5XKxV1eu-g7?tab=summary&timestamp=7649.0)

### **Creación de una oferta efectiva**

* [Desarrolla un producto/demo mínimo viable para mostrar capacidades](https://fathom.video/share/un81VNy8hTxbnHWFcJhnj5XKxV1eu-g7?tab=summary&timestamp=4322.0)
* [Fija el precio basado en el valor y la escala del problema que se está resolviendo](https://fathom.video/share/un81VNy8hTxbnHWFcJhnj5XKxV1eu-g7?tab=summary&timestamp=4315.0)
* [Presenta beneficios y resultados, no detalles técnicos](https://fathom.video/share/un81VNy8hTxbnHWFcJhnj5XKxV1eu-g7?tab=summary&timestamp=6607.0)
* [Adapta el lenguaje y el enfoque a cada cliente específico](https://fathom.video/share/un81VNy8hTxbnHWFcJhnj5XKxV1eu-g7?tab=summary&timestamp=6310.0)

### **Técnicas de venta**

* [Practica la escucha activa para descubrir las verdaderas necesidades del cliente](https://fathom.video/share/un81VNy8hTxbnHWFcJhnj5XKxV1eu-g7?tab=summary&timestamp=6545.0)
* [Usa el silencio estratégicamente después de presentar el precio](https://fathom.video/share/un81VNy8hTxbnHWFcJhnj5XKxV1eu-g7?tab=summary&timestamp=6724.0)
* [Maneja objeciones abordando las preocupaciones subyacentes](https://fathom.video/share/un81VNy8hTxbnHWFcJhnj5XKxV1eu-g7?tab=summary&timestamp=6988.0)
* [Enfócate en los impulsores emocionales, no solo en argumentos lógicos](https://fathom.video/share/un81VNy8hTxbnHWFcJhnj5XKxV1eu-g7?tab=summary&timestamp=7528.0)
* [Busca un compromiso claro o siguiente paso de cada llamada](https://fathom.video/share/un81VNy8hTxbnHWFcJhnj5XKxV1eu-g7?tab=summary&timestamp=7099.0)

### **Herramientas y recursos**

* [Usa ChatGPT para practicar conversaciones de ventas y manejo de objeciones](https://fathom.video/share/un81VNy8hTxbnHWFcJhnj5XKxV1eu-g7?tab=summary&timestamp=7111.0)
* [Aprovecha herramientas de IA como Fathom para transcripción y análisis de llamadas](https://fathom.video/share/un81VNy8hTxbnHWFcJhnj5XKxV1eu-g7?tab=summary&timestamp=8012.0)
* [Crea GPTs personalizados para apoyar procesos de venta y entrenamiento del equipo](https://fathom.video/share/un81VNy8hTxbnHWFcJhnj5XKxV1eu-g7?tab=summary&timestamp=7985.0)

## **Próximos pasos**

* [Practica la construcción de un embudo de ventas en ManyChat (planeado para la próxima sesión)](https://fathom.video/share/un81VNy8hTxbnHWFcJhnj5XKxV1eu-g7?tab=summary&timestamp=8085.0)
* [Explora la ejecución de campañas de anuncios en Meta para dirigir tráfico a embudos de ManyChat](https://fathom.video/share/un81VNy8hTxbnHWFcJhnj5XKxV1eu-g7?tab=summary&timestamp=8154.0)
* [Utiliza los recursos proporcionados para continuar desarrollando habilidades de venta y marketing](https://fathom.video/share/un81VNy8hTxbnHWFcJhnj5XKxV1eu-g7?tab=summary&timestamp=7663.0)
* [Aprovecha las oportunidades de networking a través de plataformas como Meetup](https://fathom.video/share/un81VNy8hTxbnHWFcJhnj5XKxV1eu-g7?tab=summary&timestamp=8220.0)