.

# Informe consolidado de seguimiento

**1 Gestión Estratégica Comercial**

Fecha Programada: 9/04/2025 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 9/04/2025 12:00:00 a. m.

**Descripción:**
09/04/2025 Capacitación en técnicas de negociación y cierre de ventas: Fortalecer las habilidades del equipo comercial para mejorar su desempeño. 18/03/2025 Desarrollo de alianzas estratégicas: Identificar y gestionar colaboraciones con otras empresas para ampliar el alcance del negocio. 18/02/2025 Optimización del embudo de ventas: Mejorar la conversión en cada etapa del proceso comercial, desde la captación hasta el cierre.

**Avance:**
09/04/2025 Objetivo: brindar al equipo comercial de SALIM Ingeniería SAS conocimientos y herramientas prácticas sobre técnicas efectivas de negociación y cierre de ventas, con el fin de incrementar su confianza, mejorar la gestión de objeciones y potenciar su tasa de éxito en procesos comerciales con clientes residenciales y corporativos.
Aspectos Desarrollados Durante la Asesoría:
1. Diagnóstico Inicial:
- Análisis de las actuales prácticas de ventas utilizadas por el equipo.
- Identificación de las principales barreras al cierre detectadas en los últimos trimestres.
- Revisión de los canales de captación de prospectos y la argumentación utilizada.

2. Contenido de la Capacitación:
Módulo 1: Fundamentos de la Negociación Efectiva
- Preparación previa a la negociación: conocer al cliente y sus necesidades.
- Técnicas para construir relaciones de confianza desde el primer contacto.

- Principios de persuasión y comunicación efectiva.

Módulo 2: Manejo de Objeciones

- Identificación de objeciones típicas en servicios de construcción (precio, plazos, garantías).
- Técnicas para reencuadrar objeciones como oportunidades.
- Modelos de respuesta asertiva y manejo de expectativas.

Módulo 3: Técnicas de Cierre de Ventas

- Estrategias de cierre directo e indirecto.
- Cierres por beneficios, cierres por escasez y cierres condicionales.
- Cómo asegurar el seguimiento posterior al cierre.

Módulo 4: Fortalecimiento de la Actitud Comercial

- Mentalidad de valor y servicio en ventas consultivas.
- Técnicas de autogestión y control emocional en procesos largos de negociación.
- Uso de indicadores de desempeño (tasa de cierre, tiempo promedio de negociación, ratio de conversión).

Recomendaciones:

- Preparar siempre un guion comercial flexible antes de cada reunión.
- Enfocar las conversaciones en las necesidades del cliente, no solo en las características del servicio.
- Implementar técnicas de preguntas abiertas para detectar información clave.
- Medir mensualmente el desempeño comercial mediante KPIs:

- Número de cotizaciones emitidas vs. negocios cerrados.
- Tiempo promedio para el cierre de cada venta.
- Principales objeciones reportadas.

Conclusiones:

La asesoría permitió a SALIM Ingeniería SAS fortalecer las habilidades comerciales de su equipo, generando mayor confianza para enfrentar procesos de venta, mejorar la capacidad de negociación y optimizar sus oportunidades de cierre, en línea con los estándares de calidad de la empresa y las exigencias del mercado de servicios de construcción.

Compromisos:

- Aplicar las técnicas vistas en cada contacto comercial.

- Documentar las objeciones recurrentes para continuar con su tratamiento estratégico.
- Implementar rutinas de seguimiento de indicadores comerciales.

18/03/2025 Objetivo de la asesoría: brindar acompañamiento a la empresa en el desarrollo de alianzas estratégicas, con el fin de identificar y gestionar colaboraciones con otras empresas para ampliar el alcance del negocio.
Desarrollo de la Asesoría:
Importancia de las Alianzas Estratégicas:
Se explicó cómo las alianzas estratégicas pueden fortalecer la empresa mediante la optimización de recursos, la generación de nuevas oportunidades de negocio y el acceso a nuevos mercados.
Se identificaron los principales beneficios, como la reducción de costos operativos, el aumento de la capacidad de ejecución y la mejora en la competitividad.
Identificación de Potenciales Aliados:
Se analizaron empresas del sector con las que SALIM INGENIERÍA SAS podría establecer alianzas estratégicas, incluyendo proveedores, contratistas, firmas de arquitectura e instituciones públicas.
Se discutieron criterios clave para seleccionar aliados estratégicos, como experiencia, solidez financiera y complementariedad de servicios.
Estrategias para la Gestión de Alianzas:
Se propusieron acciones para establecer contacto con potenciales aliados, como la participación en ferias del sector, reuniones estratégicas y networking empresarial.
Se recomendó la formalización de acuerdos mediante contratos o convenios que establezcan objetivos, responsabilidades y beneficios para ambas partes.
Se resaltó la importancia de mantener una comunicación efectiva y periódica con los aliados para garantizar el éxito de las colaboraciones.
Compromisos:
La empresa identificará y contactará a potenciales aliados estratégicos
Se desarrollará una propuesta de valor para presentar a posibles socios estratégicos.
18/02/2025 Objetivo de la asesoría: apoyar a la empresa Salim Ingeniería SAS en el desarrollo de estrategias para fortalecer su proceso comercial, mejorar su conversión de ventas, y promover

la optimización de su equipo de trabajo, contribuyendo así a un crecimiento sostenido. Durante la sesión, se abordaron los siguientes temas clave: el reporte de empleos generados y la explicación sobre el embudo de ventas y cómo mejorar la conversión en cada etapa del proceso comercial.

Agenda de la Sesión:

1. Reporte de empleos generados con número de planilla No 9481460628
2. Explicación del embudo de ventas

Desarrollo de la Agenda:

1. Reporte de empleos generados con número de planilla No 9481460628

Durante la sesión, se informó que Salim Ingeniería SAS ha generado un total de 6 nuevos empleos a través de la planilla con número 9481460628, cumpliendo con su compromiso de contribuir al desarrollo laboral y la formalización del empleo. Este avance es un reflejo del crecimiento de la empresa y su compromiso con el bienestar de sus empleados.

2. Explicación del embudo de ventas

Se brindó una explicación detallada sobre el embudo de ventas, que es una representación del proceso por el cual los prospectos pasan desde el primer contacto con la empresa hasta la compra final. El embudo se divide en varias etapas:

Captación de leads (atracción): aquí se identifican y atraen potenciales clientes interesados en los servicios de la empresa. esto puede incluir estrategias de marketing digital, publicidad o acciones de branding.

Cualificación (interés): en esta etapa, se filtra a los leads más relevantes. se evalúa si realmente necesitan el servicio, si tienen el presupuesto y si están interesados en el servicio.

Presentación (deseo): aquí se presenta la propuesta de valor y se resuelven posibles dudas. se buscan establecer relaciones más profundas con los prospectos para generar deseo de compra.

Cierre (acción): en esta última etapa, se lleva al cliente a la acción final: la compra del servicio. es crucial cerrar la venta, pero también asegurarse de que el cliente esté completamente satisfecho y listo para ser fidelizado.

Recomendaciones para mejorar la conversión en cada etapa del proceso comercial:

Etapa de captación: mejorar la visibilidad de la empresa mediante estrategias de marketing digital como la optimización seo, publicidad en redes sociales y creación de contenido que

atraiga a la audiencia correcta. utilizar herramientas de automatización para captar más leads de manera efectiva.
Etapa de cualificación: implementar una mejor segmentación de los leads a través de formularios de contacto más detallados y calificadores para conocer las necesidades específicas de cada prospecto. además, se recomienda utilizar sistemas de crm para gestionar mejor los leads y clasificar a los más potenciales.
Etapa de presentación: fortalecer las habilidades de comunicación del equipo comercial, realizando presentaciones personalizadas que se ajusten a las necesidades de cada cliente. ofrecer pruebas de servicio o demostraciones para aumentar el deseo del prospecto de adquirir el servicio.
Etapa de cierre: aplicar técnicas de cierre efectivas como ofertas limitadas, garantías adicionales o descuentos. es importante facilitar el proceso de compra, eliminar objeciones y asegurar la satisfacción total del cliente.
Ejemplo del Embudo de Ventas:
Salim Ingeniería SAS ofrece servicios de construcción de obras residenciales. Un cliente potencial (lead) ve un anuncio en redes sociales sobre los servicios que ofrece la empresa y se interesa en obtener más información (Captación). A continuación, completa un formulario solicitando una cotización para su proyecto (Cualificación).
El equipo comercial contacta al cliente y le explica los servicios con detalle, ofreciendo ejemplos de proyectos previos (Presentación). Finalmente, el cliente acepta la propuesta, firma el contrato y la obra comienza (Cierre).
Recomendaciones:
Optimizar los canales de captación de leads mediante estrategias de marketing digital y mejorar la segmentación de la audiencia.
Capacitar al equipo comercial en habilidades de ventas para fortalecer la presentación de propuestas y mejorar la tasa de conversión.
Implementar herramientas de CRM para gestionar mejor los leads y hacer un seguimiento personalizado, aumentando la eficiencia del proceso comercial.
Crear un proceso de cierre claro con incentivos que faciliten la decisión de compra y aseguren la satisfacción del cliente.

Conclusión de la Sesión:
En esta asesoría se abordaron temas clave que contribuyen al desarrollo de la estrategia comercial de Salim Ingeniería SAS, desde la creación de empleo hasta la mejora en la conversión de ventas. Se proporcionaron herramientas y recomendaciones para mejorar cada etapa del embudo de ventas, y se destacó la importancia de optimizar tanto la captación como el cierre de ventas para maximizar la eficiencia del equipo comercial.
Se recomienda a Salim Ingeniería SAS poner en práctica las sugerencias expuestas para lograr una mejora continua y un aumento en la rentabilidad de la empresa. Asimismo, se continuará dando seguimiento al proceso para asegurar que las recomendaciones sean implementadas de manera efectiva.
06/03/2025 Asesoria para el mes de Marzo
09/04/2025 Asesoria para el mes de Abril

06/03/2025 Asesoria para el mes de Marzo

**2 Gestión de la Productividad Administrativa y laboral**

Fecha Programada: 6/05/2025 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 6/05/2025 12:00:00 a. m.

**Descripción:**
06/05/2025 Auditar y mejorar la planeación estratégica con el equipo directivo. 04/06/2025 Implementar un plan de acción con responsables, plazos y recursos. 02/07/2025 Diseñar un programa de reconocimiento mensual por logros. 01/08/2025 Crear indicadores clave de desempeño para medir productividad.

**Avance:**
06/05/2025 Asesoria en el mes de Mayo
04/06/2025 Asesoria en el mes de Junio

02/07/2025 Asesoria en el mes de Julio
01/08/2025 Asesoria en el mes de Agosto

**3 Gestión de la Productividad Operacional**

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

**Descripción:**

**Avance:**

**4 Gestión de calidad**

Fecha Programada: 3/10/2025 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 3/10/2025 12:00:00 a. m.

**Descripción:**
03/10/2025 Explicar la gestión de la calidad en la seguridad y salud laboral

**Avance:**
03/10/2025 Asesoria para el mes de Octubre

**5 Gestión de la innovación / Desarrollo y sofisticación de producto**

Fecha Programada: 11/09/2025 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 11/09/2025 12:00:00 a. m.

**Descripción:**
11/09/2025 Explicación de herramientas de inteligencia artificial para innovar en las diferentes áreas de la empresa.

**Avance:**
11/09/2025 Asesoria para el mes de Septiembre

**6 Gestión Financiera y Contable**

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

**Descripción:**

**Avance:**

**7 Gestión Logística**

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

**Descripción:**

**Avance:**

**8 Gestión de la transformación digital**

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

**Descripción:**

**Avance:**

**9 Gestión de la Sostenibilidad**

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

**Descripción:**

**Avance:**

**10 Indicadores de Gestión**

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

**Descripción:**

**Avance:**

**11 Gestión de la propiedad intelectual**

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

**Descripción:**

**Avance:**

**12 Índice de productividad**

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

**Descripción:**

**Avance:**

**13 Otro**

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

**Descripción:**
Otro seguimiento a indicadores propuestos

**Avance:**

**14 Concepto final**

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

**Descripción:**

**Avance:**

**15 Cierre de asesoría**

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

**Descripción:**

**Avance:**