

Mapa de Habilidades Comerciales

Antes de desarrollar al comercial, debemos definir cuáles son las habilidades comerciales que queremos desarrollar.

Synedria Tech · Septiembre 2026

CONTENIDO

- I. Fundamentos Comerciales en tu empresa
- II. Habilidades Generales de Venta
- III. Gestión de Cuentas
- IV. Gestión de Proyectos
- V. Planificación y Previsión Comercial

Recorre los cinco capítulos con tu equipo directivo

La mayoría de las direcciones comerciales con las que trabajamos cree que sus jefes de venta hacen desarrollo comercial cuando, en realidad, hacen seguimiento de resultados. La diferencia está en el criterio: sin saber qué habilidad concreta necesita mejorar cada comercial, cualquier conversación de desarrollo se queda en generalidades. **Estos son los cinco capítulos — y una muestra de las veinticinco subhabilidades — que Eutelia utiliza para estructurar ese criterio.** Marca, en cada uno, si lo tienes ya definido, a medias, o si no existe todavía.

I Fundamentos Comerciales en tu empresa

Sin esto, un comercial nuevo tarda meses en entender cómo funciona realmente tu empresa — margen, precios, incentivos, límites de decisión.

- | ¿Tu equipo puede explicar sin ambigüedad qué significan términos como margen, canal o nivel de servicio en tu empresa?
- | ¿Existe un criterio claro para conceder condiciones especiales — quién autoriza, qué contrapartida se exige, cuándo se revisa?

II Habilidades Generales de Venta

La técnica de venta genérica no se transfiere a resultados si nadie la observa ni la corrige sobre el terreno.

- | ¿Cada comercial fija un objetivo concreto antes de una visita, o improvisa sobre la marcha?
- | ¿Sabes distinguir quién de tu equipo cierra con un compromiso verificable y quién se conforma con una intención vaga?

III Gestión de Cuentas

Sin un criterio de priorización, el tiempo comercial se reparte por inercia, no por potencial real.

- | ¿Existe un criterio objetivo — cuota y potencial — para clasificar tus cuentas y detectar las de alto potencial en manos de la competencia?
- | ¿Tus comerciales tienen un plan de cuenta con objetivos medibles para los clientes clave, o cada uno improvisa el suyo?

IV Gestión de Proyectos

Una especificación técnica que no se protege a tiempo se la lleva la competencia en la siguiente fase.

- | ¿Tu equipo identifica sistemáticamente quién decide, quién influye y quién prescribe en cada proyecto?
- | ¿Se cualifican los proyectos nuevos con criterio antes de invertir tiempo comercial, o se persigue todo por igual?

V Planificación y Previsión Comercial

Un pipeline que nadie revisa con criterio produce una previsión de ventas que nadie puede defender.

- | ¿El forecast de tu equipo se revisa con una cadencia definida, o solo cuando dirección lo pide?
- | ¿La ruta y el territorio de cada comercial están pensados para maximizar el tiempo frente al cliente?

QUÉ CAMBIA CON EL SISTEMA COMPLETO

- ✓ Un comercial nuevo entiende, en su primera semana, qué se espera de él — no lo descubre por su cuenta en su primer año.
- ✓ La dirección comercial puede ver, por competencia y por persona, si el equipo mejora — no solo si vende más o menos.
- ✓ El jefe de ventas evalúa sobre comportamientos observados durante una visita conjunta, no sobre una impresión general.
- ✓ El criterio de clasificación de cuentas y el modelo de margen dejan de vivir solo en la cabeza de quien lleva más años.

"Completar este mapa no es tener el desarrollo comercial resuelto. Es tener claro, por fin, qué habilidades hay que desarrollar y en qué orden."

La distancia entre saber qué falta y convertirlo en desarrollo real, sostenido en el tiempo, es donde la mayoría de los planes de formación comercial se detienen. **No por falta de esfuerzo comercial. Por falta de sistema.** Si al recorrer estos cinco capítulos ha identificado más huecos de los que esperaba, es un buen punto de partida — no un mal diagnóstico.

¿Vemos estos cinco capítulos con tu equipo?

Synedria Consulting ayuda a definir el estándar de cada capítulo. Eutelia lo convierte en desarrollo comercial continuo — competencias claras, evidencia y seguimiento medible, desde la formación de tus jefes de venta hasta la incorporación de cada comercial nuevo.

Solicitar demo de Eutelia

hola@synedriaconsulting.com
synedriaconsulting.com