

VENTAS B2B COMPLEJAS · DIRECCIÓN  
COMERCIAL · CUENTAS ESTRATÉGICAS

# 25 preguntas para reuniones B2B que abren negocio

Discovery consultivo para entender  
prioridad, impacto y decisión antes de  
proponer.

## PARA QUIÉN

Business development,  
account executives,  
founders B2B y  
dirección comercial.

## PROMESA

Mejorar la calidad de  
una reunión sin  
convertirla en  
interrogatorio.



Material ejecutivo para aplicar a  
una conversación, cuenta o  
pipeline real.

# El valor aparece cuando el tema baja a números, cuenta y próximo movimiento.

Este material no busca reemplazar un diagnóstico completo. Busca dejar una forma concreta de mirar una situación comercial real y decidir si vale avanzar.

## EJEMPLO ECONÓMICO

Ejemplo: si una reunión evita enviar una propuesta de USD 80k a una cuenta sin decisor, ya recuperó semanas de trabajo comercial.

## NOTA DE CAMPO

En ventas complejas, preguntar bien no es una técnica simpática. Es una forma de proteger tiempo, margen y credibilidad.

# Cuatro lentes para mirar la situación sin caer en teoría.

La idea es simple: menos frases grandilocuentes, más evidencia, más contexto y mejores preguntas comerciales.

## CONTEXTO

### La buena pregunta ubica por qué esta conversación importa ahora

Antes de explicar la solución, conviene entender qué cambió en la empresa, qué iniciativa está abierta y qué pasaría si nada se mueve.

- ¿Qué hizo que este tema aparezca ahora?
- ¿Qué intentaron antes de llegar a esta conversación?
- ¿Qué área siente más la consecuencia?
- ¿Qué tendría que pasar para que sea prioridad este trimestre?

## IMPACTO

### El valor aparece cuando el desafío baja a números o consecuencias

No todo se puede calcular perfecto al inicio, pero sí se puede conversar impacto: margen, tiempo, riesgo, continuidad, crecimiento o capacidad del equipo.

- ¿Qué costo tiene seguir igual seis meses más?
- ¿Qué número miraría dirección para decidir?
- ¿Qué riesgo operativo o comercial se quiere evitar?
- ¿Qué mejora haría que el proyecto valga la pena?

## DECISIÓN

### Una reunión amable no alcanza si la decisión vive en otra mesa

La venta B2B se mueve cuando el sponsor puede llevar una historia clara a quienes influyen, bloquean, compran o firman.

- ¿Quién más necesita sentirse cómodo con esta decisión?
- ¿Qué objeción interna podría aparecer?
- ¿Qué criterio va a usar compras?
- ¿Quién perdería si esto queda igual?

## AVANCE

### El próximo paso tiene que producir aprendizaje

Un buen cierre de reunión no presiona. Define qué información falta para decidir si vale avanzar.

- ¿Qué deberíamos validar antes de hablar de propuesta?
- ¿Qué información necesitas para evaluar si tiene sentido?
- ¿Qué reunión interna tendría que ocurrir después?
- ¿Qué fecha realista nos permite revisar avance?

# Mapa de preguntas por objetivo

Elegí una pregunta de cada bloque. Si la conversación no mejora, probablemente todavía falta contexto.

OBJETIVO	PREGUNTA	LO QUE REVELA
Prioridad	¿Qué tendría que pasar para que esto sea prioridad este trimestre?	Urgencia real.
Impacto	¿Qué costo tiene seguir igual seis meses más?	Consecuencia económica o ejecutiva.
Decisión	¿Quién más tiene que estar cómodo con esta decisión?	Stakeholders y bloqueadores.
Criterio	¿Qué usarían para comparar alternativas?	Reglas de compra visibles.
Avance	¿Qué información falta para decidir si seguimos?	Próximo paso de baja fricción.

# Preguntas para llevar a una reunión real.

No hace falta usar todas. Elegí las que obligan a pensar con más precisión y menos piloto automático.

- ¿Qué parte del desafío es técnica y qué parte es comercial?
- ¿Qué decisión interna sería difícil si no tienen datos claros?
- ¿Qué haría que esta conversación no sea prioritaria ahora?
- ¿Qué tendría que ver dirección para aprobar el próximo paso?
- ¿Qué riesgo aparece si se recorta alcance para bajar precio?

## SCORECARD RÁPIDO

**Si estos puntos quedan claros, la conversación ya subió de nivel.**

- La reunión termina con un desafío definido.
- Existe decisor, sponsor o mapa de influencia.
- Hay impacto expresado con lenguaje de negocio.
- El siguiente paso requiere acción de ambas partes.

SIGUIENTE PASO

# Aplicar esto a una situación real cambia la conversación.

Si tus reuniones generan interés pero no avanza, revisemos juntos una conversación real.



**Gabriel Katz Consulting**

Ventas B2B, desarrollo de negocios, CRM, forecast, cuentas estratégicas y apertura de mercados para empresas que venden soluciones complejas.