

VENTAS B2B, DESARROLLO DE NEGOCIOS Y CUENTAS ESTRATEGICAS

Forecast defendible para direccion

Como dejar de vender optimismo interno y empezar a gestionar evidencia.

PARA QUIEN

CEOs, directores comerciales y managers de ventas.

PROMESA

Transformar forecast en una conversacion de gestion, no de esperanza.

El problema que este material ayuda a ver

Usalo cuando las reuniones de forecast se sienten politicas, repetitivas o poco confiables.

1

Senal 1

Cada vendedor interpreta probabilidad a su manera.

2

Senal 2

Las oportunidades se mantienen vivas por inercia.

3

Senal 3

Direccion no sabe que riesgo atender primero.

4

Senal 4

El forecast no cambia acciones comerciales.

Nota editorial: No incluye el modelo completo de scoring predictivo ni rediseño de etapas CRM.

El marco simple para pensar mejor

Este marco entrega criterio suficiente para abrir una conversacion comercial de valor, sin reemplazar un diagnostico profundo.

1

Prueba

Que evidencia sostiene el monto.

2

Riesgo

Que puede impedir el cierre.

3

Tiempo

Que evento confirma la fecha.

4

Accion

Que movimiento reduce incertidumbre.

Herramienta rapida

| EVIDENCIA | PREGUNTA | SEMAFORO |
|-----------|-----------------------------------|--------------------------------|
| Dolor | Esta reconocido por el comprador? | Rojo si solo lo afirma ventas. |
| Decision | Hay proceso y sponsor? | Rojo si hay contacto unico. |
| Timing | Existe evento con fecha? | Rojo si depende de ganas. |
| Riesgo | Esta escrito y gestionado? | Rojo si sorprende al final. |

Preguntas para usar en una reunion real

- Que cambio externo o interno sostiene la fecha de cierre?
- Que stakeholder falta validar?
- Que evidencia nos haria bajar probabilidad hoy?
- Que accion concreta mejora el forecast esta semana?

Mini scorecard

Si la mayoría de estos puntos no esta clara, hay una oportunidad concreta para ordenar el proceso comercial.

1

Probabilidad definida por evidencia.

2

Riesgos escritos en CRM.

3

Oportunidades sin avance salen del forecast.

4

Cada revision termina con accion de gestion.

SIGUIENTE PASO

Aplicar esto a una cuenta real cambia la conversacion.

Si el forecast no ayuda a dirigir, hagamos una revision ejecutiva de las
oportunidades principales.

Gabriel Katz Consulting

Ventas B2B, desarrollo de negocios y cuentas estrategicas para empresas que
venden soluciones complejas.