



Metodología de Venta para Empresas Cartoneras y Proveedores de la Industria: Aumenta Márgenes, Reduce Descuentos

Seminario Ejecutivo | 11 de Noviembre 2026 | León, Guanajuato

1

OBJETIVO

Que los participantes salgan con un sistema claro y práctico de ventas consultivas, específicamente diseñado para la industria del cartón. No teoría, no conceptos genéricos. Herramientas reales que el equipo puede implementar desde el día siguiente.

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

- **Dueños y Directores Generales** que quieren que su equipo venda por valor, no por descuento
- **Gerentes de Ventas** que necesitan un sistema que funcione, no solo motivación
- **Vendedores y Comerciales** que quieren prospectar sin incomodidad y cerrar más
- **Gerentes de Operaciones e Ingenieros** que participan en conversaciones con clientes
- **Cualquier persona** en la empresa que tenga contacto con clientes

Si en tu empresa alguien vende o tiene contacto con clientes, este seminario es para ellos.

TEMARIO

Módulo 1 | Vendedor Tradicional vs Consultor de Valor Cambia la mentalidad de tu equipo. De "ofrecer producto" a "resolver problemas". El cliente que se convence a sí mismo no regatea.

Edgar "Edy" Morales | El poder de vender sin convencer | 442 334 2064

¿Tienes pocos cierres, muchas cotizaciones, das descuentos, y regalas tu información?

¿Tu prospecto no se compromete y te responde: "déjame pensarlo", "yo te llamo después"?

¿No generas la cantidad de prospectos que necesitas?

©Todos los derechos reservados



Módulo 2 | Generación de Confianza y Acuerdo Previo Comercial La herramienta que evita cotizaciones perdidas. Pactos claros que generan conversaciones productivas y cierres reales.

Módulo 3 | Calificar: Dolor, Presupuesto, Decisión y Reversiones Identifica dónde está el dolor del cliente, quién decide y cómo revertir objeciones sin presionar ni insistir.

Módulo 4 | Prospección Sin Presión Sistema paso a paso para buscar clientes sin sonar a vendedor. Mensajes que abren puertas. Reuniones que suceden.

Módulo 5 | LinkedIn como Herramienta de Prospección y Visibilidad Cómo usar LinkedIn para buscar decisores, contactar directamente y posicionarte como experto antes de la primera llamada.

2

¿QUÉ INCLUYE?

- ✓ 5.5 horas de seminario (80% práctico, 20% conceptual)
- ✓ Manual impreso con toda la metodología
- ✓ Plantillas y herramientas digitales listas para usar
- ✓ Scripts de prospección adaptados a la industria
- ✓ Sesión grupal de seguimiento
- ✓ Certificado de participación

¿ESTO TE ESTÁ PASANDO?

Lee con calma. Si te identificas con lo que sigue, este seminario es exactamente lo que tu equipo necesita.

Edgar "Edy" Morales | El poder de vender sin convencer | 442 334 2064

- ¿Tienes pocos cierres, muchas cotizaciones, das descuentos, y regalas tu información?
- ¿Tu prospecto no se compromete y te responde: "déjame pensarlo", "yo te llamo después"?
- ¿No generas la cantidad de prospectos que necesitas?

©Todos los derechos reservados



LO QUE PASA EN TU EQUIPO COMERCIAL:

- ☐ **Tus vendedores piden descuentos sin que el cliente los pida.** Antes de que el cliente diga algo, ya están ofreciendo precio más bajo.
- ☐ **Cada vez que hay una propuesta, termina en negociación de precio.** "Tu competidor me ofrece X, ¿cuánto me bajas?" — Lo escuchas constantemente.
- ☐ **Los márgenes se erosionan mes a mes sin una razón clara.** Vendes más o igual, pero ganas menos. Y no entiendes exactamente por qué.
- ☐ **Tu equipo cotiza mucho, pero cierra poco.** Horas invertidas en propuestas que se pierden en el silencio del cliente.
- ☐ **Envías cotización y el cliente desaparece.** "Te dejo en visto" es el destino de la mayoría de tus propuestas.
- ☐ **Tus vendedores hablan de especificaciones, no de valor.** "Tenemos gramaje X, medidas Y, resistencia Z." El cliente dice: "Sí, igual que los demás."
- ☐ **No hay sistema de prospección. Solo reactividad.** Prospectan cuando están sin clientes. Cuando llegan clientes, dejan de prospectar.
- ☐ **Las llamadas de prospección generan incomodidad.** Tus vendedores prefieren esperar a que el cliente llegue solo.
- ☐ **No sabes realmente quién decide en el cliente.** Llegas a reuniones y te dicen: "Tengo que consultarlo con mi jefe."
- ☐ **Los vendedores buenos se van. Los malos se quedan.** El talento sin sistema se frustra. Y el que no tiene talento, tampoco tiene sistema.
- ☐ **El director quiere resultados, el vendedor quiere herramientas. Nadie tiene las dos cosas.** Gap entre lo que se espera y lo que se puede hacer.
- ☐ **Inviertes en capacitación, pero en 30 días todo vuelve igual.** Buen seminario, buenas intenciones, mismos resultados.



☐ **No sabes cuánto le cuesta al cliente su problema actual.** Y por lo tanto, tampoco sabe el cliente. Así es imposible justificar tu precio.

☐ **Tu perfil de LinkedIn existe, pero no genera nada.** Foto, título, y silencio. No llegan oportunidades por ahí.

4

Si marcaste 3 o más, tienes un problema de metodología, no de equipo.

Y eso es buena noticia. Porque la metodología se aprende.

LO QUE LOGRA TU EQUIPO EN 30 DÍAS (POST-SEMINARIO):

- ✓ **Conversaciones basadas en valor**, no en precio
 - ✓ **2-3 reuniones agendadas** sin presionar ni insistir
 - ✓ **80% menos descuentos** ofrecidos por el equipo
 - ✓ **Sistema de prospección** documentado y funcionando
 - ✓ **Confianza** para hablar con directores y decisores
 - ✓ **Perfil LinkedIn** que genera credibilidad antes de la primera llamada
 - ✓ **Márgenes protegidos** desde la primera conversación
-
-

INFORMACIÓN PRÁCTICA

Fecha: miércoles 11 de noviembre 2026 **Horario:** 8:00 AM - 1:30 PM **Duración:** 5.5 horas **Ubicación:** Centro de Convenciones, León, Guanajuato **Cupos:** 30 (LIMITADOS)
Inversión: \$7,500 - \$8,500 MXN por persona **Facilitador:** Edgar Edy Morales — 15+ años en ventas B2B industrial. Especialista en empresas cartoneras.

Edgar "Edy" Morales | El poder de vender sin convencer | 442 334 2064

¿Tienes pocos cierres, muchas cotizaciones, das descuentos, y regalas tu información?
¿Tu prospecto no se compromete y te responde: "déjame pensarlo", "yo te llamo después"?
¿No generas la cantidad de prospectos que necesitas?

©Todos los derechos reservados



**Edy
Morales**
vender sin convencer



La inversión se recupera con un solo cliente bien calificado.

CONFIRMACIONES E INFORMACIÓN:

Linda: [email/teléfono] **Verónica:** [email/teléfono]

Este seminario no es para todo el mundo. Es para empresas cartoneras y proveedoras del sector que quieren vender diferente.
