

Taller online

Cómo generar más y mejores oportunidades comerciales

(sin gastar más en marketing)

Herramientas para crear oportunidades reales a partir de clientes, contactos y conversaciones existentes.



20 de abril
2026





Programa (2 horas)

Apertura El problema de fondo

1

Herramientas para llevarlo a la práctica

- Por qué no faltan clientes, faltan oportunidades bien trabajadas.
- El mito del “necesitamos más leads”.
- Dónde hoy se pierden oportunidades (contactos sin seguimiento, conversaciones que no se registran).
- Diferenciar contactos de oportunidades reales.
- Visualizar el estado de cada oportunidad.
- Dejar de depender de la memoria individual.

Qué es realmente una oportunidad comercial

2

Herramientas para llevarlo a la práctica

- Contacto vs oportunidad.
- Interés, necesidad y urgencia.
- Cómo detectar oportunidades invisibles.
- Estados claros de oportunidad (nuevo, en seguimiento, calificado)
- Registro de señales de interés y urgencia
- Información compartida por todo el equipo.

Fuentes de oportunidades sin gastar

3

Herramientas para llevarlo a la práctica

- Clientes actuales
- Recompensas y referidos
- Seguimiento mal hecho
- Atención al cliente como generador de oportunidades
- Listados dinámicos de clientes activos e inactivos
- Recordatorios automáticos de seguimiento
- Registro de interacciones desde ventas y atención

Conversaciones que generan oportunidades

4

Herramientas para llevarlo a la práctica

- Qué preguntar.
- Qué escuchar.
- Qué decir y qué no decir
- Errores que enfrían la oportunidad
- Notas estructuradas de conversaciones
- Checklists simples post-llamada o post-visita
- Historial visible para todo el equipo





Cierre - Qué cambiar desde mañana

5

Herramientas para llevarlo a la práctica

- Acciones concretas
- Qué empezar a medir
- Próximos pasos
- Métrica mínima: oportunidades creadas por semana
- Pipeline visible para el equipo
- Base para mejorar la efectividad comercial

Resultados

+ oportunidades

Mejor calidad de leads

Más control del pipeline

CONFERENCISTA



Edward Mc Cubbin

Master en Administración de Empresas. Mención de Honor Universidad Adolfo Ibañez de Chile. Contador Público UDELAR. Licenciado en Gerencia de Empresas. Universidad ORT.



Programa de Especialización “Challenges for the Large Corporation Programme (Estrategia Corporativa) INSEAD Francia; “Programa de Dirección Estratégica de Empresas de Servicios”, Universidad Ibañez; “Programa de Dirección General” – ACDE – IAE (Argentina), entre otros.

Co Fundador y Director Ejecutivo de ALTAG; Director Comercial Harvard Business Review América Latina (2002-2005); Director Comercial AMERICA ECONOMIA Uruguay y Paraguay (1992-2005).

Conferencista y consultor en temas comerciales en países como Argentina, Bolivia, Colombia, Paraguay, Perú y Uruguay

INFORMACIÓN GENERAL



20 de abril de 2026



De 19:00 a 21:00 hr UY



ZOOM



Inversión US\$ 30 +IVA



+598 97 904 794
+58 424 192 6688



ALTAG
Consulting