

Vender en inglés y cerrar

El primer correo, la llamada de 20 minutos y la visita a planta.

7.1 El primer correo

Corto, concreto y con datos: quién eres, qué haces con qué tolerancia, qué sabes de su planta, qué capacidad tienes y una petición pequeña: 20 minutos de llamada. Un correo con la tolerancia exacta y el nombre de la planta recibe respuesta; uno genérico, no.

7.2 La llamada de 20 minutos

No vendas. Pregunta: ¿qué procesos les cuesta conseguir?, ¿qué proveedor les falla?, ¿qué certificación exigen?, ¿cuándo cotizan lo siguiente? Termina pidiendo una solicitud de cotización de prueba.

7.3 La visita y la primera pieza

Cuando te visiten, enséñales orden, trazabilidad e inspección. Tu primera entrega suele llevar inspección de primera pieza bajo AS9102: un reporte que demuestra que la pieza cumple el plano en cada característica. Práctica antes de que te la pidan.

INSTRUCCIÓN PARA LA IA

Con mi ficha de capacidades [pega tu ficha] y este comprador [empresa, planta, puesto], redacta un primer correo en inglés de máximo 120 palabras, con asunto, y un guion de 5 preguntas para una llamada de 20 minutos. Tono profesional y directo.

7.4 Inglés de compras en 60 frases

No necesitas inglés perfecto. Necesitas las frases exactas de compras: cómo pedir el plano, confirmar una tolerancia, pedir más plazo, explicar un retraso, aceptar una orden. El banco de frases de este módulo trae 60, en español y en inglés, ordenadas por situación.

7.5 Practica la inspección de primera pieza

La inspección de primera pieza compara cada característica del plano contra la medición real. El formato didáctico de este módulo te deja numerar características, anotar nominal y tolerancia, capturar tu medición y ver en automático si pasa o no pasa.

Es un formato para practicar con tus propias piezas. Cuando un cliente te pida su formato oficial, ya vas a saber llenarlo.

CASO GUIADO • PRECISIÓN NORTEÑA

Manda su correo en inglés de 110 palabras con la tolerancia exacta y el nombre de la planta. Consigue la llamada. Pregunta qué proveedor les falla y le contestan: "el de anodizado". Laura no anodiza, pero ya sabe a quién subcontratar y cómo venderlo como paquete.

Caso didáctico ficticio. La empresa, las personas y las cifras son inventadas para enseñar el método.

Errores comunes

- Mandar un correo de tres párrafos.
- Vender en la primera llamada en lugar de preguntar.
- Llegar a la visita sin piezas de muestra ni reportes.

Ejercicio

Manda tu primer correo a uno de tus 20 compradores.

Comprueba lo que aprendiste

1. ¿Qué pides en el primer correo?

Un pedido grande · 20 minutos de llamada · Un contrato

2. En la llamada...

Vendes todo · Preguntas y pides una cotización de prueba · Mandas tu catálogo

3. ¿Qué norma rige la inspección de primera pieza?

AS9102 · ISO 9001 · IATF 16949