

Tu plan de 90 días y examen final

Cinco pasos con fecha, tu plan firmado y tu certificado.

8.1 Tu plan de 90 días

Días 1 a 15: elige tu eslabón y tu estado, y haz tu ficha. **Días 16 a 30:** pide el análisis de brechas y cotiza con dos organismos. **Días 31 a 60:** arma tu lista de 20 compradores. **Días 61 a 75:** manda tus primeros correos y consigue llamadas. **Días 76 a 90:** pide tu primera solicitud de cotización.

Aunque no ganes la primera, aprendes cómo compra ese cliente. La segunda la ganas.

8.2 Lo que sigue

Si quieres que revisemos tu caso, el Diagnóstico de proveedor de CIES Es Posible te da un reporte escrito y una sesión de 45 minutos. Y el Radar mensual de CIES te avisa cada mes de plantas, compras y certificaciones nuevas.

8.3 Glosario de bolsillo

Ochenta términos de la industria en español y en inglés, con una explicación de una línea. Imprimilo y tenlo a la mano en tu primera llamada y en tu primera visita.

CASO GUIADO • PRECISIÓN NORTEÑA

Su plan de 90 días queda firmado y pegado en el taller. Día 76: entrega su primera cotización formal. No la gana. En la retroalimentación se entera de que perdió por plazo, no por precio. La segunda la gana.

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

Errores comunes

- Hacer el plan y no ponerle fecha.
- Rendirse con la primera cotización perdida.

- No pedir retroalimentación al comprador.

Ejercicio

Llena y firma tu plan de 90 días. Imprímelo y pégalo donde lo veas.

Comprueba lo que aprendiste

1. ¿Qué haces en los días 1 a 15?

Elegir eslabón y hacer tu ficha · Certificarte · Vender

2. ¿Qué pides en los días 76 a 90?

Un crédito · Tu primera solicitud de cotización · Vacaciones

3. Si no ganas la primera cotización...

Te rindes · Aprendes cómo compra ese cliente · Bajas tu precio a la mitad