

Crecimiento comercial con criterio.

Diagnóstico, procesos, capacitación y acompañamiento para convertir conversaciones comerciales en oportunidades mejor gestionadas.

“Una conversación puede abrir una oportunidad.”

FG Impulsa · Crecimiento Comercial

Hablemos por WhatsApp

Francisco Guillén · Panamá

CUANDO LA VENTA SE FRENA

No siempre faltan clientes. A veces el freno está dentro del proceso.

FG Impulsa es una agencia de crecimiento comercial. Trabajamos sobre lo que ocurre entre el primer contacto y el cierre: conversación, seguimiento, propuesta de valor, disciplina, experiencia del cliente e indicadores.

RESPUESTA

Cómo se atiende la primera consulta y cómo se descubre la necesidad.

SEGUIMIENTO

Qué ocurre después del “lo voy a pensar” y cómo se mantiene una oportunidad viva.

CIERRE

Cómo se manejan precio, objeciones y decisiones sin presionar innecesariamente.

GESTIÓN

Qué tan visible es el pipeline, qué se mide y dónde se pierden oportunidades.

Primero diagnosticamos. Luego intervenimos.

Diagnóstico comercial

Antes de recomendar cambios, entendemos cómo se vende hoy. El objetivo es identificar cuellos de botella, hábitos que frenan el avance y oportunidades concretas de mejora.

01

Contexto

Oferta, cliente, canal y meta.

02

Ciclo de venta

Del primer contacto al cierre y postventa.

03

Conversaciones

Preguntas, precio, objeciones y seguimiento.

04

Gestión

Pipeline, CRM, forecast, KPIs y cadencias.

05

Prioridades

Plan de acción según impacto y urgencia.

RESULTADO ESPERADO

Hallazgos priorizados + recomendaciones + siguiente paso comercial. La profundidad del diagnóstico se ajusta al tamaño y complejidad del negocio.

Servicios comerciales

Cada proyecto se configura a partir del diagnóstico y del objetivo que se quiera mover.

01

Diagnóstico comercial

Revisión del ciclo de venta, puntos de fricción y oportunidades de mejora.

02

Optimización del proceso de ventas

Diseño o ajuste de etapas, seguimiento, argumentos, cadencias y cierre.

03

Capacitación de equipos

Entrenamientos prácticos adaptados a situaciones reales del negocio.

04

Coaching y acompañamiento

Orientación a vendedores o líderes para mejorar ejecución, criterio y consistencia.

05

WhatsApp y seguimiento

Mejora de respuestas, conversaciones, reactivación y experiencia del cliente.

06

KPIs y disciplina comercial

Definición de indicadores, pipeline, forecast, prioridades y rutina de gestión.

Sin paquetes rígidos ni precios genéricos: la propuesta se adapta al alcance real.

Capacitación que aterriza en conversaciones reales.

No se trata de motivar durante una hora y volver a lo mismo. El entrenamiento se construye alrededor de situaciones que el equipo enfrenta cada día.

Venta consultiva

Preguntar mejor para entender antes de ofrecer.

Precio y valor

Responder precio sin convertir la conversación en una lista de números.

Seguimiento

Dar continuidad con intención, contexto y oportunidad.

Objeciones

Diferenciar duda, fricción y falta de valor percibido.

Cierre

Ayudar al cliente a decidir sin presión innecesaria.

Actitudes comerciales

Compromiso, escucha, empatía, cumplimiento y perseverancia.

FORMATO

Sesiones individuales o para equipos. Presencial o virtual según el alcance acordado. El contenido se adapta al contexto del negocio.

De la conversación al plan.

Una intervención comercial debe ser entendible, medible y aplicable. Por eso trabajamos por etapas.

01**Escuchar**

Objetivo, contexto, equipo y situación actual.

02**Diagnosticar**

Dónde se atasca el proceso y qué evidencia lo demuestra.

03**Priorizar**

Qué cambiar primero para no dispersar recursos.

04**Ejecutar**

Capacitar, ajustar procesos y acompañar la aplicación.

05**Medir**

Revisar avance, aprendizaje e indicadores relevantes.

La cotización nace después de entender el alcance, no antes.

¿PARA QUIÉN ES?

Negocios que quieren vender con más estructura.

Trabajamos con empresas, emprendedores y profesionales que necesitan ordenar, fortalecer o acelerar su gestión comercial.

- **Empresas con equipos comerciales**

Cuando la operación creció pero el proceso no creció al mismo ritmo.

- **Emprendedores y negocios pequeños**

Cuando el dueño vende, atiende y da seguimiento, pero necesita estructura.

- **Líderes de ventas**

Cuando se requiere más claridad sobre pipeline, forecast, KPIs y ejecución.

- **Vendedores y asesores**

Cuando hay oportunidades, pero cuesta responder, seguir, manejar objeciones o cerrar.

- **Negocios B2B o B2C**

Cuando el problema no es “hacer más marketing”, sino gestionar mejor las oportunidades que ya llegan.

FG Impulsa no es una agencia de marketing tradicional.

Nuestro foco es crecimiento comercial: ventas, proceso, conversaciones, equipos y gestión.

QUIÉN ESTÁ DETRÁS

Francisco Guillén



Experiencia comercial aplicada

Profesional comercial con más de 15 años de experiencia en ventas B2B y B2C, desarrollo de negocios, cuentas clave, negociación y liderazgo.

EXPERIENCIA EN SECTORES

Automotriz · Financiero · Tecnología / SaaS · Industrial

HERRAMIENTAS Y FORMACIÓN

HubSpot · Odoo · CRM · pipeline · forecast · KPIs · procesos comerciales

La idea detrás de FG Impulsa

Tomar experiencia real de ventas, convertirla en criterio práctico y usarla para ayudar a negocios y equipos a entender qué está deteniendo sus resultados y qué pueden hacer diferente.

Sin fórmulas mágicas. Sin discursos genéricos. Con foco en ejecución comercial.

CÓMO PODEMOS EMPEZAR

Una solución proporcional al problema.

No todos los clientes necesitan lo mismo. Podemos comenzar con una necesidad puntual o construir un acompañamiento más amplio.

Diagnóstico

Para entender qué está frenando ventas y definir prioridades.

Intervención puntual

Para mejorar una parte concreta del proceso o una conversación comercial.

Capacitación

Para desarrollar habilidades específicas en vendedores o líderes.

Acompañamiento

Para trabajar ejecución, hábitos, seguimiento y gestión en el tiempo.

PROPUESTA PERSONALIZADA

Alcance, modalidad, duración e inversión se definen después de una breve conversación y, cuando corresponde, del diagnóstico inicial.

SIGUIENTE PASO

Hablemos de dónde se está frenando tu venta.

Una conversación breve puede ser suficiente para decidir si FG Impulsa puede ayudarte y cuál sería el mejor punto de partida.



WHATSAPP



INSTAGRAM



TIKTOK



CORREO

CONTACTO

agenciafgimpulsa@gmail.com

+507 6856-9117

@fgimpulsa

Abrir WhatsApp

Ver Instagram

Servicios ajustados al alcance y necesidad de cada cliente. Cotización personalizada.