

De Comerciales a Recepcionistas

Tu equipo no ha empeorado. Lo has cambiado tú.

FB

Fernando Bacaicoa
Co-CEO · Educaedu

Problema

Cambio

Diagnóstico

Activación

Impacto

01 EL PROBLEMA

⚠️ Has domesticado a tu equipo comercial

- Antes cazaban. Ahora esperan.
- Dependen del lead en vez de generarlo.
- Han pasado de vender a gestionar formularios.

"No tienes un problema de equipo. Tienes un problema de modelo."

02 EL CAMBIO

💡 La dictadura del lead lo cambió todo

- El marketing empezó a traer leads en volumen.
- El equipo dejó de salir a buscarlos.
- La venta se volvió reactiva.

"Cuando dejas de cazar, pierdes el instinto."

03 EL DIAGNÓSTICO

🧠 Qué está pasando realmente



Atrofia Comercial

El músculo no se entrena

- CRM lleno de leads pero sin estrategia comercial
- Llamadas de seguimiento sin valor
- Actividad no es igual a ventas



Cliente 2026

Ya no necesita información

- Llega con el 70% decidido
- Ha comparado todo
- Busca asesoramiento real



Amenaza IA

El recepcionista desaparece

- La IA responde mejor y más rápido
- Automatiza lo básico
- El comercial pasivo sobra

"Equipos comerciales continuamente esperando. Esperando a que les entre una llamada o un lead."

04 CÓMO ACTIVARLO

🚀 Vuelve a construir un equipo que venda

1

Recupera el outbound

objetivos de captación propia

2

Convierte al comercial en experto visible

(contenido)

3

Cambia incentivos

premia la caza, no solo el cierre

4

Usa la IA para liberar tiempo

no para sustituir criterio

"El comercial que espera desaparece. El que genera, crece."

05 EL IMPACTO

📊 De Equipo Pasivo a Máquina de Venta



+ Control

No dependes solo del marketing



+ Conversión

Más valor en cada interacción



+ Negocio

Nuevos acuerdos y canales



+ Autoridad

El comercial vuelve a ser experto

"La IA no sustituye al vendedor. Sustituye al que espera."

— Fernando Bacaicoa, Co-CEO · Educaedu