

PLAN DE ACCIÓN DE 30 DÍAS

EL VENDEDOR MÁS CHINGÓN DEL MUNDO

INSTRUCCIONES

Este plan de acción está diseñado para implementar de manera práctica y sistemática los principios del libro "El Vendedor Más Chingón del Mundo". Durante los próximos 30 días, seguirás un proceso estructurado que transformará tu aproximación a las ventas y elevará tus resultados a un nuevo nivel.

¿Cómo utilizar esta plantilla?

1. Dedicar tiempo de calidad a completar cada sección.
 2. Sé específico y detallado en tus respuestas.
 3. Establece recordatorios para revisarlo diariamente.
 4. Comparte tu progreso con un compañero de rendición de cuentas.
 5. Celebra tus avances, por pequeños que sean.
-

FASE 1: EVALUACIÓN HONESTA (DÍAS 1-3)

DÍA 1: AUTOEVALUACIÓN CHINGÓN

Mi Perfil CHINGÓN Actual

Califica de 1 a 10 tu nivel actual en cada dimensión:

C - Compromiso total con cliente y metas: _____ /10

Ejemplo de mi nivel actual:

H - Habilidad para escuchar y entender necesidades: _____ /10

Ejemplo de mi nivel actual:

I - Innovación constante en estrategias: _____ /10

Ejemplo de mi nivel actual:

N - Negociación efectiva basada en valor: _____ /10

Ejemplo de mi nivel actual:

G - Gestión impecable del tiempo: _____ /10

Ejemplo de mi nivel actual:

O - Optimismo inquebrantable: _____ /10

Ejemplo de mi nivel actual:

N - Notable capacidad para cerrar ventas: _____ /10

Ejemplo de mi nivel actual:

PUNTUACIÓN TOTAL: _____ /70

DÍA 2: IDENTIFICACIÓN DE FORTALEZAS Y OPORTUNIDADES

Mis 3 Mayores Fortalezas:

1. _____

2. _____

3. _____

Mis 2 Áreas Críticas para Mejorar:

- 1. _____

- 2. _____

¿Por qué son críticas estas áreas? (Impacto específico en mis resultados)

DÍA 3: MÉTRICAS ACTUALES Y OBJETIVOS

Mis Métricas Clave Actuales (Últimos 30 días):

- Contactos iniciales:** _____
- Conversaciones calificadas:** _____
- Reuniones/demostraciones:** _____
- Propuestas presentadas:** _____
- Ventas cerradas:** _____
- Valor promedio por venta:** _____
- Ingresos totales:** _____

Mi Tabla de Conversión Personal:

- Contactos a conversaciones: _____%
- Conversaciones a reuniones: _____%
- Reuniones a propuestas: _____%
- Propuestas a cierres: _____%
- Contactos iniciales a venta final: _____%

Mis Objetivos para los Próximos 30 Días:

Mejora en Área Crítica #1:

Mejora en Área Crítica #2:

Objetivo de Ventas:

FASE 2: DISEÑO ESTRATÉGICO (DÍAS 4-7)

DÍA 4: PLAN PERSONALIZADO

Estrategias Específicas para Mejorar Área Crítica #1:

1.

2.

3.

Estrategias Específicas para Mejorar Área Crítica #2:

1.

2.

3.

Hábitos Diarios a Implementar:

1.

2.

3.

DÍA 5: DEFINICIÓN DE RESULTADOS ESPERADOS

Resultados a 30 días:

Resultados a 90 días:

Resultados a 180 días:

¿Cómo sabré que he tenido éxito? (Indicadores concretos)

DÍA 6: RECURSOS NECESARIOS

Conocimientos que necesito adquirir:

Herramientas que necesito utilizar:

Personas que pueden apoyarme:

Recursos adicionales:

DÍA 7: OBSTÁCULOS Y ESTRATEGIAS

Obstáculos potenciales:

1.

2.

3.

Estrategias para superarlos:

1.

2.

3.

Mi plan para mantener la motivación:

FASE 3: IMPLEMENTACIÓN DE FUNDAMENTOS (DÍAS 8-14)

DÍA 8: MI NUEVA RUTINA MATUTINA

Preparación de la noche anterior (15-20 min):

Activación mental y física (30-45 min):

Enfoque estratégico (20-30 min):

Preparación específica (30 min):

DÍA 9-10: SISTEMA DE SEGUIMIENTO

Herramientas que utilizaré:

Proceso de documentación inmediata:

Sistema de categorización:

Sistema de recordatorios:

DÍA 11-12: PROTOCOLO DE PREPARACIÓN

Plantilla de investigación previa:

Lista de verificación pre-reunión:

Estructura para preguntas estratégicas:

Proceso post-interacción:

DÍA 13-14: PRÁCTICAS DE REFLEXIÓN Y APRENDIZAJE

Mi ritual de reflexión diaria:

Mi proceso de revisión semanal:

Fuentes de aprendizaje continuo:

Método para capturar y aplicar aprendizajes:

FASE 4: EXPERIMENTACIÓN CALIBRADA (DÍAS 15-21)

DÍA 15: SELECCIÓN DE NUEVAS TÉCNICAS

Técnica/Enfoque #1 a implementar:

Por qué la seleccioné:

Cómo la implementaré:

Técnica/Enfoque #2 a implementar:

Por qué la seleccioné:

Cómo la implementaré:

DÍAS 16-18: IMPLEMENTACIÓN CONTROLADA

Contextos específicos para experimentación:

Métricas para evaluar efectividad:

Método de documentación de resultados:

DÍAS 19-21: REFINAMIENTO BASADO EN RESULTADOS

Resultados de Técnica #1:

Ajustes a realizar:

Resultados de Técnica #2:

Ajustes a realizar:

Plan de implementación expandida:

FASE 5: CONSOLIDACIÓN Y EXPANSIÓN (DÍAS 22-28)

DÍAS 22-23: EVALUACIÓN DE RESULTADOS PRELIMINARES

Resultados vs. Expectativas Iniciales:

Impactos positivos inesperados:

Desafíos no anticipados:

Lecciones clave aprendidas:

DÍAS 24-26: AJUSTES BASADOS EN EXPERIENCIA

Ajustes a mi rutina diaria:

Ajustes a mis técnicas de venta:

Ajustes a mi gestión del tiempo:

Ajustes a mi mentalidad:

DÍAS 27-28: PROFUNDIZACIÓN Y EXPANSIÓN

Elementos más efectivos a profundizar:

Nuevas prácticas a incorporar:

Hábitos a fortalecer:

Próximas áreas de experimentación:

FASE 6: REFLEXIÓN Y RECALIBRACIÓN (DÍAS 29-30)

DÍA 29: REVISIÓN COMPRENSIVA

Progreso en mi perfil CHINGÓN (califica nuevamente de 1-10):

C - Compromiso total con cliente y metas: _____ /10

H - Habilidad para escuchar y entender necesidades: _____ /10

I - Innovación constante en estrategias: _____ /10

N - Negociación efectiva basada en valor: _____ /10

G - Gestión impecable del tiempo: _____ /10

O - Optimismo inquebrantable: _____ /10

N - Notable capacidad para cerrar ventas: _____ /10

PUNTUACIÓN TOTAL NUEVA: _____ /70

Comparación con puntuación inicial:

- Puntuación inicial: _____ /70
- Puntuación actual: _____ /70
- Mejora total: _____

Impacto en mis métricas de venta:

Aprendizajes más significativos:

DÍA 30: PLAN PARA LOS PRÓXIMOS 60 DÍAS

Objetivos a 60 días:

Áreas prioritarias para desarrollo continuo:

Nuevas técnicas o enfoques a explorar:

Mi compromiso conmigo mismo:

MI COMPROMISO PERSONAL CHINGÓN

Como vendedor en camino a convertirme en el más chingón de mi industria, me comprometo a:

1. Implementar diariamente las herramientas y prácticas contenidas en este plan
2. Mantener una mentalidad de crecimiento y mejora continua
3. Practicar la disciplina y constancia necesarias para la excelencia
4. Aportar valor genuino en cada interacción con mis clientes
5. Compartir aprendizajes y mejores prácticas con mi comunidad profesional
6. Medir y evaluar regularmente mi progreso
7. Representar con honor y profesionalismo los principios del vendedor más chingón

Mi compromiso comienza hoy:

Nombre: _____

Firma: _____

Fecha: _____

RECUERDA:

***"La fórmula para ser el más chingón es clara:
Primero chíngale,
luego, chíngale más,
y después... síguele chingando."***

— Marcos Duarte Rivero

© 2025 El Vendedor Más Chingón del Mundo | www.elvendedormaschingon.com