

Su equipo entiende inglés. ¿Pero *cierra* en inglés?

Entrenamiento de inglés comercial para equipos que venden, negocian y cierran con clientes de habla inglesa. Construido sobre las llamadas, las objeciones y el producto reales de su operación.

DÓNDE SE PIERDE LA VENTA

Contestan, pero no dirigen

Responden bien, pero no llevan la llamada al siguiente paso. Termina sin compromiso.

Se caen en la objeción

«It's too expensive», «send me an email». Sin las frases exactas, la objeción cierra la puerta.

El seguimiento no sale

Escribir el follow-up en inglés cuesta trabajo y se pospone. El negocio se enfría por silencio.

El tono traiciona

Traducido literal del español, el inglés suena brusco o inseguro. El cliente simplemente deja de responder.

QUÉ INCLUYE EL PROGRAMA

- ✓ **Diagnóstico inicial por persona.** Nivel A1–C2 de cada integrante y mapa del equipo.
- ✓ **Contenido armado con su operación.** Sus scripts, su producto, sus objeciones reales.
- ✓ **Role-play de llamadas.** Apertura, descubrimiento, objeciones, cierre y seguimiento.
- ✓ **Banco de frases y objeciones.** Documento en inglés que queda en la empresa.
- ✓ **Plantillas de seguimiento.** Correos y mensajes que el equipo usa el mismo día.
- ✓ **Informe de entrada vs. salida.** Resultado por persona, con recomendaciones.

FORMATO

Duración	8 o 12 semanas
Intensidad	2 sesiones / semana
Grupo	6 a 12 personas
Modalidad	En vivo, online
Idioma de clase	Inglés
Inversión	Cotización a la medida

CÓMO SE MIDE EL RESULTADO

Lo que se entrega al final, por escrito

Nivel de inglés de **entrada vs. salida de cada persona** (marco A1–C2) y una evaluación de desempeño en role-play de llamadas. Si su operación ya mide conversión, tasa de contacto o duración de llamada, alineamos el informe con esos indicadores para que puedan comparar antes y después con sus propios números.

QUIÉN DIRIGE EL PROGRAMA



Juan Manuel Bayon

Nació en Colombia y se crió en Estados Unidos: inglés y español son sus dos idiomas. Cuatro décadas vendiendo, negociando y cerrando en inglés en ventas, finanzas y bienes raíces estadounidenses, además de años como formador corporativo. Más de 1.000 estudiantes formados.

“Cerré negocios en inglés durante 40 años en Estados Unidos. Le voy a enseñar a su equipo a hacer exactamente eso.”

Primer paso: diagnóstico sin costo

Evaluamos hasta 10 personas de su equipo y le entregamos el informe. Es suyo, contraten el programa o no.

- Mapa de niveles A1–C2, persona por persona
- Las 3 fugas que más les cuestan ventas
- Plan recomendado: qué grupo entrenar primero
- Llamada de 20 minutos para presentarlo