

Este documento era antes de SumaCRM (ahora Efficacy)

[Clic para probar efficacy Gratis](#)

Checklist para crear un equipo comercial y continuarlo por efficacy

- Sí, vamossss, ya he vendido mi producto/servicio a 10 personas que no conozco.
- Sí, he escrito mi argumentario de ventas. ¡Ah! Y también está probado por mi, no me he saltado el punto 1. :)
- Sí, he contratado a una persona que me ha dicho mi argumentario de ventas casi perfecto. Sí sí, el que tengo por escrito, no me he saltado el punto 2 :)
- Sí, el comercial ha escrito mi argumentario de ventas palabra por palabra. Y lo hace punto por punto, como por coma. :)
- Sí, sí, de verdad lo ha escrito. ¡Me quiere matar! (en broma) jaja
- Sí, le he hecho roleplays y yo mismo le hubiera comprado. ¡Buenísimo! :)
- Sí, estoy haciendo seguimiento de miniobjetivos diarios.
- Sí, ya se ha apuntado a tu [curso de ventas gratis](#).

¡Vamossssss! No me creía que fuera posible y he conseguido un equipo de 3-5 comerciales haciendo objetivos.