

Plan de 30-60-90 Días para el Vendedor Nuevo

Tu hoja de ruta para los primeros 90 días en un nuevo rol de ventas
saleslatam.io | Carlos Chacón | Recursos Gratuitos de Ventas B2B

Para qué sirve este plan

- Para estructurar tus primeros 90 días y no improvisar en el momento más crítico.
- Para demostrarle a tu nuevo manager que tienes dirección y criterio.
- Para acelerar tu curva de aprendizaje y generar resultados más rápido.
- Para saber exactamente qué éxito significa en cada etapa.

INFORMACIÓN DE PARTIDA — Completa esto en tu primera semana

Mi nombre y cargo

Empresa donde empiezo

Fecha de inicio

Mi manager directo

El producto / servicio que vendo

El mercado objetivo (ICP)

¿A qué tipo de empresa y cargo vendo?

Mi cuota de ventas

¿Cuál es la meta para el primer trimestre / año?

Las 3 preguntas que más me preocupan ahora

LAS 3 FASES DE TU PLAN

<p>01</p>	<p> DÍAS 1-30</p> <p>Aprender y Entender</p> <p><i>Enfoque: Escuchar mucho, hablar poco. Absorber contexto.</i></p>	
<p>Objetivos de la etapa</p>	<p>Acciones clave</p>	<p>KPIs / Métricas de éxito</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Entender el producto profundamente • Conocer a todo el equipo • Entender el proceso de ventas actual • Identificar los 5 mejores clientes y aprender por qué compraron 	<ul style="list-style-type: none"> • Reuniones 1:1 con todos los colegas • Revisar grabaciones de llamadas exitosas • Leer todos los casos de éxito disponibles • Acompañar a un vendedor senior en llamadas • Estudiar la competencia y el mercado 	<ul style="list-style-type: none"> • Haber completado el onboarding formal • Poder explicar el producto sin notas • Haber escuchado 10 llamadas de ventas • Tener mapeado el proceso de ventas completo
<p>02</p>	<p> DÍAS 31-60</p> <p>Practicar y Construir Pipeline</p> <p><i>Enfoque: Hacer las primeras llamadas y construir tu propio pipeline.</i></p>	
<p>Objetivos de la etapa</p>	<p>Acciones clave</p>	<p>KPIs / Métricas de éxito</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Hacer mis primeras llamadas y reuniones • Construir mi lista de prospectos propia • Entender profundamente las objeciones más comunes • Cerrar mi primer deal (aunque sea pequeño) 	<ul style="list-style-type: none"> • Prospección activa: 20-30 contactos/día • Discovery calls propias con coaching del manager • Gestión activa del CRM desde el primer día • Sesiones de roleplay de objeciones con el equipo • Revisar cada llamada con el manager 	<ul style="list-style-type: none"> • Pipeline construido con X oportunidades activas • X reuniones de discovery agendadas • Tasa de conversión prospect → reunión de X% • Al menos 1 deal en etapa avanzada

03

 **DÍAS 61-90**

Cerrar y Optimizar

Enfoque: Cerrar deals, refinar tu proceso y empezar a escalar.

Objetivos de la etapa	Acciones clave	KPIs / Métricas de éxito
<ul style="list-style-type: none"> • Cerrar mis primeros deals • Encontrar mi ritmo y sistema de ventas • Identificar mis 2-3 mayores áreas de mejora • Construir credibilidad con el equipo 	<ul style="list-style-type: none"> • Gestión activa del pipeline para cierre • Análisis de deals perdidos: ¿por qué? • Afinar mi pitch y manejo de objeciones • Proponer mejoras al proceso basado en lo aprendido • Definir mi plan de desarrollo para el siguiente trimestre 	<ul style="list-style-type: none"> • X% de la cuota del primer trimestre alcanzada • Deals cerrados: X • Win rate: X% • Tamaño promedio de deal: \$X

SEMANA A SEMANA — Tu plan detallado

Semana	Fase	Prioridad #1	Prioridad #2	Meta medible
Semana 1	Aprender			
Semana 2	Aprender			
Semana 3	Aprender			
Semana 4	Aprender			
Semana 5	Practicar			
Semana 6	Practicar			
Semana 7	Practicar			
Semana 8	Practicar			
Semana 9	Cerrar			
Semana 10	Cerrar			

Semana 11	Cerrar			
Semana 12	Cerrar			

PREGUNTAS QUE DEBES HACERLE A TU MANAGER

Hazlas en tu primera semana. Demuestran criterio e iniciativa.

- ¿Cómo se ve el éxito para mí en los primeros 90 días?
- ¿Cuáles son los 3 errores más comunes que cometen los vendedores nuevos aquí?
- ¿Quiénes son los mejores vendedores del equipo y por qué?
- ¿Qué objeción es la más difícil de manejar en este mercado?
- ¿Cómo prefieren los clientes ser contactados — email, teléfono, LinkedIn?
- ¿Qué herramientas debo dominar en las primeras 2 semanas?
- ¿Hay algún deal activo en el que pueda involucrarme desde el inicio?

Reglas de oro para los primeros 90 días

Pregunta más de lo que hablas — aprenderás más en una semana que en un mes leyendo

Usa el CRM desde el día 1, aunque sea con pocos datos — construye el hábito

Busca al mejor vendedor del equipo y aprende de él/ella sin envidia

Comparte tus aprendizajes con el manager semanalmente — demuestra que progresas

No esperes 90 días para pedir feedback — pídelo desde la primera semana