

DOCUMENTO DE PROFUNDIZACIÓN

Negociación & Ventas

**MATRIZ INTEGRAL DE EVALUACIÓN Y PRIORIZACIÓN DE OPORTUNIDADES
COMERCIALES**

MATRIZ INTEGRAL DE EVALUACIÓN Y PRIORIZACIÓN DE OPORTUNIDADES COMERCIALES

Instrucciones para el estudiante:

Analice el prospecto asignado y complete la siguiente matriz utilizando una escala de 1 a 5 (1 = muy bajo / 5 = muy alto). Posteriormente interprete el resultado estratégico.

1) EVALUACIÓN DEL POTENCIAL ESTRATÉGICO

Dimensión	Pregunta guía	Puntaje (1-5)	Justificación estratégica
Alineación con el cliente ideal (ICP)	¿El prospecto encaja estructuralmente con nuestro modelo de cliente ideal?		
Impacto del problema identificado	¿El dolor del cliente es crítico y cuantificable?		
Capacidad económica	¿Existe presupuesto real o capacidad financiera viable?		
Potencial de largo plazo	¿Puede convertirse en cliente recurrente o estratégico?		

Subtotal A: _____ /20

2) EVALUACIÓN DEL CONTEXTO DE NEGOCIACIÓN

Dimensión	Pregunta guía	Puntaje (1-5)	Justificación estratégica
Nivel de autoridad del contacto	¿El interlocutor influye o decide?		
Nivel de urgencia	¿Existe presión temporal para decidir?		
Intensidad competitiva	¿Hay múltiples competidores activos?		
Complejidad del proceso decisorio	¿El proceso es simple o altamente burocrático? *		

Subtotal B: _____ /20

3) EVALUACIÓN DE VIABILIDAD COMERCIAL

Dimensión	Pregunta guía	Puntaje (1–5)	Justificación estratégica
Fit solución– necesidad	¿Nuestra propuesta resuelve directamente el problema?		
Margen proyectado	¿El negocio es financieramente atractivo?		
Riesgo de implementación	¿La ejecución es viable sin alto riesgo?*		
Probabilidad estimada de cierre	¿Qué tan factible es concretar el acuerdo?		

*En riesgo, puntaje alto = bajo riesgo.

Subtotal C: _____ /20

Resultado Global

Puntaje Total: _____ /60

Interpretación:

- **50–60 puntos:** Oportunidad Estratégica Prioritaria
- **40–49 puntos:** Oportunidad Viable con Gestión Activa
- **30–39 puntos:** Oportunidad de Seguimiento Selectivo

Menos de 30: Oportunidad No Prioritaria

