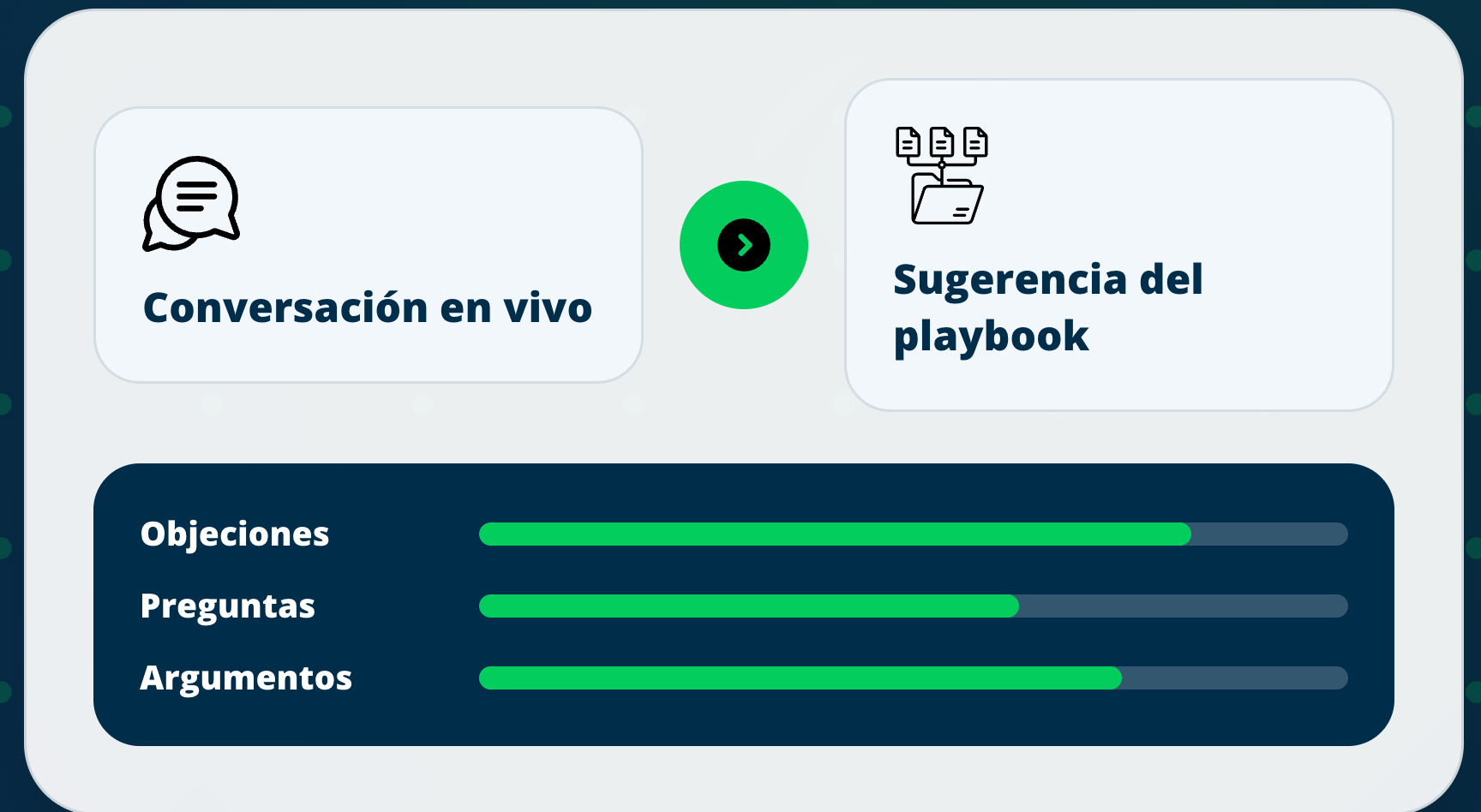


Sales Companion

**Asistencia comercial en tiempo real
mientras ocurre la llamada**

Sales Companion escucha la conversación y muestra en pantalla sugerencias sobre qué decir a continuación, basándose en el playbook comercial de tu empresa.



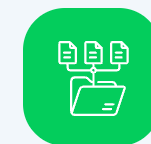
CONTEXTO COMERCIAL

En una llamada, el vendedor tiene segundos para decidir cómo responder

Una **objeción inesperada**, una pregunta difícil o una señal de interés pueden cambiar el rumbo de una conversación.

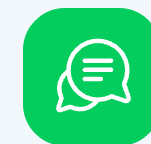
En ese momento, consultar documentación, buscar un argumento o recordar cuál es la respuesta recomendada puede ser poco práctico.

Sales Companion acompaña al vendedor durante la llamada y le ofrece orientación en el momento en que la necesita.



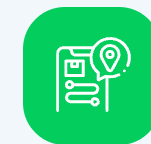
Playbook

Criterios comerciales definidos por la empresa.



Llamada

Conversación real con preguntas, señales y objeciones.



Sugerencia

Respuesta o argumento sugerido en pantalla.



Una guía durante la conversación

01

Se configura con tu **playbook**

Sales Companion se entrena con el **playbook comercial del cliente**, en lugar de utilizar un guion genérico.

02

Escucha la **llamada**

La aplicación utiliza el micrófono de la computadora y la pestaña donde se desarrolla la reunión para seguir la conversación.

03

Interpreta la **conversación**

Analiza lo que está ocurriendo durante la llamada para identificar cuándo el vendedor puede necesitar orientación.

04

Sugiere qué **decir**

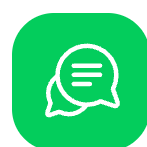
Muestra en pantalla una recomendación con la **siguiente respuesta o argumento sugerido**, mientras la conversación continúa.

05

Mantiene el **control**

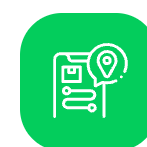
El vendedor mantiene el control y decide cómo utilizar la recomendación.

Tu playbook disponible en el momento en que realmente se necesita



Responder preguntas

Puede ayudar al vendedor a responder preguntas durante una llamada.



Abordar objeciones

Ofrece orientación para abordar objeciones en conversaciones reales.



Recordar argumentos

Ayuda a recordar argumentos comerciales definidos por la empresa.



Orientar la conversación

Apoya a vendedores que todavía están familiarizándose con el proceso comercial.



Pensado para acompañar, no para reemplazar al vendedor

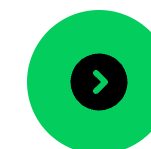
Sales Companion **no realiza la llamada** ni conversa con el cliente en nombre del representante.

Su función es acompañar al vendedor mientras habla y mostrar sugerencias en pantalla.

La conversación sigue estando en manos de la persona.

Conversación real

El vendedor habla con el cliente.



Sugerencia en pantalla

Sales Companion propone un argumento del playbook.



El vendedor mantiene el control y decide cómo continuar la llamada.

Funciona directamente desde **Windows**



Disponible como una **aplicación de escritorio para Windows**.



Utiliza el audio de la computadora para acompañar **reuniones y llamadas**.



Puede ofrecerse como una **implementación específica** o mediante una demostración en vivo.

Sales Companion

Windows app

Llamada en curso



Sugerencia

Responder desde el playbook y conectar el argumento con la necesidad mencionada por el prospecto.



¿Para qué equipos está pensado?

Sales Companion está orientado a organizaciones que:



Realizan ventas mediante llamadas o reuniones virtuales.



Cuentan con un **playbook comercial definido**.



Necesitan ayudar al equipo a aplicar ese playbook durante **conversaciones reales**.



Quieren dar soporte a vendedores nuevos durante su proceso de adaptación.



Buscan incorporar IA como apoyo al representante sin **automatizar la conversación** con el cliente.

Convierte tu playbook en asistencia durante cada llamada

InterConnecta configura Sales Companion a partir del playbook de la organización para que las recomendaciones respondan a la forma en que el equipo realmente vende.

¿Tu equipo tiene un buen playbook, pero es difícil consultarlo mientras habla con un prospecto?

Habla con un especialista de InterConnecta