

Curso gratis de *appointment setter*

2 h 8 min · 6 módulos · publicado en febrero de 2024 · imparte: Christian Bresser, Adrián Sáenz

Vídeo completo y gratis: <https://www.youtube.com/watch?v=Kl6XPxhtRIU> · Página del curso:

<https://skilio.com/cursos-gratis/curso-appointment-setter/>

Este curso de appointment setter es gratis y enseña, desde cero, a atender los mensajes de un negocio y agendar reuniones de venta con un closer. Dura 2 horas y 8 minutos, tiene 6 módulos y lo imparte Christian Bresser, que trabajó como setter y closer. Incluye su fórmula de tres pasos, dos conversaciones reales por chat y cómo conseguir tu primer cliente.

Qué aprenderás

- **Qué hace un appointment setter.** Cómo atiende los mensajes de un negocio y agenda reuniones con el closer para las personas que encajan.
- **Medir tus números.** Usar una plantilla de KPI para medir conversaciones, reuniones agendadas y ratios, y calcular cuánto volumen necesitas.
- **Los tres pilares de una venta.** Situación actual, situación deseada y obstáculo: lo que debes conocer antes de invitar a alguien a una reunión.
- **Una conversación de venta por chat.** Conectar, cualificar, comprender la situación, definir objetivos, hacer ver el obstáculo e invitar a la reunión.
- **Seguimientos y tácticas avanzadas.** Volver a escribir a quien no contesta, poner nombre a lo que pasa en la conversación y probar mensajes distintos.
- **Conseguir tu primer cliente.** Qué empresarios cumplen los requisitos, dónde encontrarlos en Instagram y cómo contactarlos sin plantillas.

Temario, con el minuto de cada módulo

1. Introducción

Adrián presenta el appointment setting como un trabajo que se puede hacer solo con el teléfono y desde cualquier parte del mundo. Christian trabajó como closer y setter para un conocido empresario digital. Avisa de que el curso es como sacarte el carné de conducir: te da la base para empezar, pero no es todo lo que sabe sobre ventas de alto valor. Montó una agencia de marketing, dejó de vender una formación sobre agencias porque no se sentía de los mejores en ello y entró como closer en un equipo de ventas, donde empezó a agendar sus propias reuniones por mensaje.

06:55 2. Qué es un appointment setter

Un appointment setter atiende los mensajes que recibe un empresario o un creador de contenido con mucha audiencia, conversa con esas personas y agenda una reunión con el closer a las que están cualificadas, es decir, a las que encajan con lo que se vende. El closer hace la reunión y, si puede ayudar a esa persona, cierra la venta; cuando hay venta, los dos cobran una comisión. La habilidad que une a ambos es la venta. La demanda crece porque escuelas, academias y centros de formación venden cada vez más online y necesitan un equipo de ventas.

15:05 3. Estrategia de 3 pasos para vender

Es el núcleo del curso, de una hora y cuarto. Christian recomienda abrir como mucho 60 conversaciones nuevas al día, apuntar cada conversación, cada reunión ofrecida y cada reunión agendada, y usar una plantilla de KPI para calcular tus ratios y hacer una ingeniería inversa desde las ventas que quiere tu cliente. La habilidad son los tres pilares de una venta, la situación actual, la deseada y el obstáculo, y las fases de una conversación por chat, del primer contacto a la invitación a la reunión. Añade los seguimientos, tres tácticas avanzadas y las pruebas de mensajes. La energía es desapego, gratitud y convicción en lo que vendes.

01:30:25 4. Casos prácticos: dos conversaciones reales por chat

Son conversaciones de Instagram, y Christian explica en cada mensaje en qué fase está. La primera es con un lead inbound: conecta, cualifica preguntando por su trabajo, comprende su situación y le ayuda a proyectar qué quiere conseguir, hasta encontrar el obstáculo. La segunda es con un lead outbound, alguien que acababa de seguir la cuenta: usa preguntas guiadas, que no son ni abiertas ni cerradas, para entender sus horarios y sus metas, le ayuda a definir un objetivo y le invita a una reunión. Termina enviando el enlace de Calendly y quedándose unos minutos en línea por si hay problemas al agendar.

01:45:56 5. Cómo conseguir un cliente

Un buen cliente tiene una oferta validada, que ya se ha vendido y tiene clientes contentos; una audiencia con volumen de mensajes, con seguidores nuevos cada día o campañas activas; y un producto con un precio suficientemente alto como para que la comisión compense. Para encontrarlo, Christian propone contar en tus historias que te estás formando como setter, revisar las cuentas que ya sigues y buscar en Instagram perfiles de coaches, consultores o creadores. Para contactar recomienda romper el hielo poco a poco, interactuar con su contenido y empezar por empresarios pequeños antes de apuntar a los grandes.

02:02:23 6. Conclusión

Christian vuelve a la idea del carné de conducir: con este curso tienes la base para empezar. Los dos documentos de apoyo, la plantilla de KPI y el setter checklist, una guía de cada fase de la conversación, se entregaban aparte con un registro; lo esencial de los dos se explica en el propio curso. Adrián cierra agradeciendo a Christian el curso.

Preguntas frecuentes

¿Qué es un appointment setter?

Un appointment setter es la persona que atiende los mensajes que recibe un empresario o un creador de contenido con mucha audiencia, conversa con quienes se interesan por lo que vende y agenda una reunión con el closer para los que encajan. Christian Bresser lo explica así en el curso: el setter cualifica por chat y el closer cierra la venta en la llamada. Los dos forman parte del mismo equipo de ventas.

¿Qué diferencia hay entre un appointment setter y un closer de ventas?

El setter trabaja por chat, normalmente en Instagram: abre conversaciones, entiende la situación de cada persona y agenda una reunión con quienes encajan. El closer hace esa reunión, por videollamada, y cierra la venta. Según el curso, la habilidad que une a los dos es la venta, y ambos cobran una comisión cuando la venta se cierra. Para aprender la parte de la llamada, el canal tiene un curso de closer de ventas.

¿Cómo ser appointment setter sin experiencia?

Aprendiendo un método y practicándolo con mucho volumen de conversaciones. Christian cuenta que aprendió ventas leyendo libros y probando cientos de mensajes para ver cuáles funcionaban mejor. Este curso de appointment setter enseña la base: medir tus números, seguir las fases de una conversación de venta por chat y buscar tu primer cliente entre empresarios con una oferta validada y audiencia. Él mismo lo compara con sacarse el carné de conducir.

¿Cuántas conversaciones abre un appointment setter al día?

Según Christian, como mucho 60 conversaciones nuevas al día, porque necesitas tiempo para seguir cada una de principio a fin. Cuando trabajaba como setter abría normalmente entre 30 y 60. Recomienda apuntar cada día las conversaciones nuevas, las reuniones ofrecidas y las reuniones agendadas para calcular tus ratios al final del mes con la plantilla de KPI que explica en el curso.

¿Cómo se hace una conversación de venta por chat?

Según el método de Christian, sigue unas fases: conectar con la persona, cualificarla y adaptar el tono, comprender su situación actual, ayudarle a definir adónde quiere llegar, hacerle ver el obstáculo que se lo impide e invitarla a una reunión. La base son tres pilares, situación actual, situación deseada y obstáculo, y recomienda no invitar a nadie a la reunión hasta tenerlos claros.

¿Qué tiene que transmitir un setter cuando escribe por chat?

Autoridad, convicción y precisión, según Christian Bresser. La autoridad sale de estudiar a fondo la oferta del cliente para el que trabajas, de principio a fin, y hablar como un experto en ella. La convicción, de creer en lo que vendes: Christian cuenta que la tenía porque él mismo había pasado por la formación que vendía. Insiste en que esa actitud se nota incluso a través de un chat.

Glosario

Appointment setter

Persona que conversa por mensajes con los interesados en un producto o servicio y les agenda una reunión con el closer.

Closer

Vendedor que hace la reunión de venta, normalmente por videollamada, y cierra la venta.

Lead

Cliente potencial: una persona que ha mostrado interés y con la que puedes conversar.

Lead inbound y outbound

Inbound: la persona te escribe primero. Outbound: eres tú quien inicia la conversación.

Lead frío, templado o caliente

Grado de interés y de confianza que tiene la persona: cuanto más caliente, más al grano puedes ir.

KPI

Indicador clave de rendimiento. Para un setter: conversaciones nuevas, reuniones ofrecidas, reuniones agendadas y sus ratios.

Ingeniería inversa

Calcular hacia atrás, desde las ventas que se quieren conseguir, cuántas reuniones y conversaciones hacen falta.

Oferta validada

Producto o servicio que ya se ha vendido varias veces, al mismo precio, y cuyos clientes están contentos.

Calendly

Herramienta para agendar reuniones con un enlace; el setter lo envía para que la persona elija día y hora.

Split testing

Probar dos versiones de un mismo mensaje con muchas personas para quedarte con la que mejor funciona.

Curso gratis del canal de YouTube de Adrián Sáenz · Skilio. Míralo completo, con el índice para saltar a cada módulo, en <https://skilio.com/cursos-gratis/curso-appointment-setter/>