EZEGR
CONSULTORES

BANCA DE GOBIERNO CON CRITERIO · CÁPSULA 1 DE 10

La primera visita

Cómo ganarte la cita con un gobierno y qué hacer en los primeros 15 minutos.

Ing. Ezequiel González Ruiz · 24 años en Banca de Gobierno

LO QUE SE DICE

“A la primera cita hay que llevar el portafolio completo. Que vean todo lo que el banco puede hacer.”

Es lo que se enseña en casi todos los bancos. Suena lógico.

LO QUE PASA EN LA REALIDAD

El funcionario recibe a varios bancos que dicen lo mismo. Le pide la información a todos. Y no vuelve a llamar a ninguno.

La segunda cita se la gana quien llegó hablando de **sus** finanzas, no de los productos del banco.

PASO 1 · ANTES DE LLAMAR

Prepara tres piezas antes de marcar el teléfono



El hallazgo

Un dato de SUS finanzas que él quiera comentar.

Una caída en participaciones, un predial que recauda menos que sus pares, un vencimiento cercano. Sale de fuentes públicas.



La persona

¿Quién es y qué le preocupa hoy?

Trayectoria, cuánto lleva en el cargo, qué prometió su administración, a quién le reporta resultados.



El momento

¿En qué parte del calendario está?

Presupuesto, cierre de ejercicio, cuenta pública, cambio de gobierno o elecciones. Cada etapa abre o cierra puertas.

PASO 2 · LA LLAMADA

Pide la cita en cinco piezas

1	2	3	4	5
Credencial	**Hallazgo**	**Propósito**	**Beneficio**	**Cierre**
Quién eres y por qué vale la pena escucharte.	El dato de sus finanzas que preparaste.	Validar el dato con él. No venderle.	Qué gana él con recibirte.	15 minutos y dos fechas a elegir.

ASÍ SUENA

“Revisamos la cuenta pública del municipio y vimos que el predial creció menos que en municipios parecidos. Quisiera validarlo con usted en 15 minutos. ¿Le queda mejor el martes o el jueves?”

PASO 3 · EL FILTRO

La asistente es tu primera aliada

LO QUE SÍ FUNCIONA

- Darle una razón que la haga quedar bien con su jefe.
- Tratarla como profesional: nombre, cargo, agradecimiento.
- Confirmar por escrito lo que acordaron.

LO QUE CIERRA LA PUERTA

- Llamar seis veces con el mismo mensaje.
- Buscar al jefe en un evento para saltársela.
- Decir “quiero presentarle los servicios del banco”.

ASÍ SUENA

“Preparamos un análisis de las finanzas del municipio que al tesorero le puede servir. ¿Me ayuda a encontrarle 15 minutos esta semana?”

PASO 4 · LA VISITA

Así se reparten los primeros 15 minutos

MIN 0–2

Encuadre

Agradece, di el propósito y respeta el tiempo pactado.

MIN 2–10

Validar y preguntar

Pon el hallazgo sobre la mesa y deja que él lo explique. Pregunta qué le preocupa de verdad.

MIN 10–13

Lo que escuché

Resume con sus palabras.

MIN 13–15

Compromiso

Siguiente paso con fecha.

80 / 20

80% del tiempo habla él. 20% hablas tú. Tus credenciales caben en una frase; su problema merece el resto de la reunión.

LO QUE MATA UNA PRIMERA VISITA

Tres errores que te cuestan la segunda cita

1	**Presentar el portafolio completo**	Cuarenta minutos de láminas y cero preguntas. **Mejor:** un hallazgo, muchas preguntas y una sola idea para la siguiente reunión.
2	**Abrir hablando de tasa**	Si tu argumento es el precio, siempre habrá un banco más barato. **Mejor:** habla del problema que le resuelves.
3	**Salir sin siguiente paso**	“Déjeme la información” es un no amable. **Mejor:** un dato a validar, una persona a conocer y una fecha, confirmados por escrito ese mismo día.

LA LECTURA EZEGR

La primera visita no se gana con lo que el banco tiene. Se gana con lo que el gobierno necesita y todavía no ha dicho.

El tamaño del banco abre menos puertas de las que crees. La preparación abre más. Un ejecutivo que llega con un hallazgo vale más que una red de sucursales que llega con un folleto.

— E.G.

PARA APLICAR ESTA SEMANA

Tu tarea: tres acciones, un prospecto

🔍	Elige un gobierno donde hoy no logras la cita y encuentra **un hallazgo** en sus finanzas públicas.	DÍAS 1–2
💬	Escribe tu llamada con las **cinco piezas** y ensáyala en voz alta hasta que dure menos de un minuto.	DÍA 3
✓	Haz la llamada, consigue los 15 minutos y sal con **un siguiente paso con fecha**.	SEMANA 1–2

PREGUNTAS PARA PENSAR

? ¿Cuántas de tus últimas visitas abriste con un dato del cliente y cuántas con un producto?

? Si el tesorero tuviera que recomendarte con su jefe, ¿qué diría de ti después de la primera cita?

? ¿Qué gobierno de tu cartera estás dando por perdido sin haberle llevado un hallazgo?

EZEGR
CONSULTORES

Próxima cápsula:
Radiografía antes de tocar la puerta

Idea, tesis y criterio: Ing. Ezequiel González Ruiz · Investigación y redacción asistidas por IA · EZEGR Consultores · ezequielg@ezegr.com