

# Presentamos Sales Meeting: coaching en vivo para llamadas de ventas

El nuevo tipo de sesión Sales Meeting de Hedy le asesora en vivo durante llamadas de ventas: prompts de descubrimiento, alertas de objeciones, un cuadro de mando de proporción hablar-escuchar y un resumen posterior.

Publicado por Julian Pscheid · 30 de junio de 2026

[Leer este artículo en línea: https://www.hedy.ai/es/post/sales-meeting-session-type/](https://www.hedy.ai/es/post/sales-meeting-session-type/)



Una vendedora con blazer hablando y gesticulando durante una llamada en su escritorio, con un iPhone boca abajo junto a su portátil

Respuesta rápida Sales Meeting es un nuevo tipo de sesión de Hedy creado para la persona que vende. Durante una llamada ejecuta prompts de descubrimiento, señala objeciones y señales de compra, vigila su proporción hablar-escuchar y le orienta hacia un siguiente paso concreto. Después recibe un resumen, notas detalladas con una Instantánea de calificación y un borrador de correo de seguimiento listo para enviar. No hay que configurar ningún CRM. Gratis durante 5 horas/mes, \$12.99/mes por uso ilimitado .

Una llamada de ventas le pide hacer muchas cosas a la vez. Intenta formular las preguntas de descubrimiento correctas, captar las objeciones cuando aparecen, evitar hablar demasiado y aun así cerrar un siguiente paso claro, todo mientras escucha de verdad a la persona al otro lado. Nuestro nuevo tipo de sesión Sales Meeting le quita parte de esa carga.

Al igual que los otros tipos de sesión (/es/help/understanding-hedy-session-types/) de Hedy, elegir Sales Meeting pone toda la app en modo de ventas: las sugerencias en vivo, las acciones rápidas que puede tocar y el informe posterior a la llamada están ajustados para vender. Usted vende; Hedy se encarga de

seguir el resto.

## Qué hace durante la llamada

En cuanto pulsa iniciar, Hedy trabaja en segundo plano. Las sugerencias automáticas (</es/help/automatic-suggestions/>) aparecen por sí solas a medida que avanza la conversación, para que pueda mirar cuando tenga un momento. En una llamada de ventas aparecen en los puntos que importan:

- Una brecha de descubrimiento , cuando está avanzando hacia una presentación antes de confirmar el problema, el tomador de decisiones o el cronograma
- Una objeción sin responder , cuando se planteó una preocupación y la conversación siguió sin abordarla
- Una señal de compra , cuando el cliente potencial dice algo que muestra interés real
- Un aviso de proporción de habla , cuando lleva un rato hablando sin hacer una pregunta
- Un recordatorio de siguiente paso , cuando la llamada está terminando y no se ha acordado nada concreto

Cuando desea ayuda específica, puede tocar una acción rápida en lugar de esperar una sugerencia: obtener la siguiente pregunta abierta de descubrimiento, enmarcar un precio frente al valor, bajar la tensión de un momento difícil o proponer un siguiente paso con fecha. La lista completa está en la referencia de Quick Prompts para Sales Meeting (</es/help/quick-prompts-sales-meeting/>) .

Las sugerencias se basan en prácticas de venta establecidas, así que se sostienen. El descubrimiento al estilo SPIN da forma a las preguntas que Hedy le ofrece, y el seguimiento de calificación vigila lo que aún necesita confirmar. Usted nunca necesita conocer nada de esto por nombre; Hedy mantiene el lenguaje simple y solo le ayuda en el momento.

## Qué recibe después

La calificación se ejecuta discretamente en segundo plano durante la llamada, así que no estorba y está ahí cuando revise. Después de colgar, Hedy redacta dos cosas adaptadas para vender.

El resumen sintetiza lo que ocurrió y etiqueta los puntos clave para que pueda escanearlos: el dolor que descubrió, lo que calificó, las objeciones planteadas, los competidores mencionados y las señales de compra. Las notas detalladas profundizan más, con un Cuadro de mando de la llamada que muestra su proporción hablar-escuchar, su monólogo más largo y cuántas preguntas hizo; una Instantánea de calificación de lo que confirmó y lo que sigue abierto, como el tomador de decisiones, el proceso de decisión y el cronograma; y un correo electrónico de seguimiento sugerido que puede adaptar y enviar mientras la llamada aún está fresca.

## Sin CRM, sin configuración

Sales Meeting funciona a partir de su llamada y de cualquier contexto de sesión o topic que ya haya definido, así que no hay nada que conectar ni campos que rellenar. Agrupe las llamadas de una oportunidad o cuenta bajo un topic (</es/help/understanding-hedy-topics-organize-your-sessions-unlock-deeper-insights/>) y Hedy empieza a mostrar tendencias entre ellas, como una objeción recurrente o algo que usted sigue olvidando confirmar.

También es privado para usted. Sales Meeting es un coach para el representante en la llamada, no un panel para que un gerente le califique. Sus llamadas son suyas.

## Cómo activarlo

Abra el selector de tipo de sesión, elija Sales Meeting e inicie su próxima llamada. Si puede, configure primero un poco de contexto, porque cuanto más sepa Hedy al entrar, más precisa será cada sugerencia. El recorrido completo está en [Cómo usar Hedy para llamadas de ventas \(/es/help/how-to-use-hedy-for-sales-calls/\)](/es/help/how-to-use-hedy-for-sales-calls/) .

Hedy le ayuda a preguntar, calificar y posicionarse. El criterio, y el acuerdo, siempre son suyos.

## Lecturas relacionadas

- [Cómo usar Hedy para llamadas de ventas \(/es/help/how-to-use-hedy-for-sales-calls/\)](/es/help/how-to-use-hedy-for-sales-calls/)
- [Quick Prompts para Sales Meeting \(/es/help/quick-prompts-sales-meeting/\)](/es/help/quick-prompts-sales-meeting/)
- [Hedy y AgentGrow: un stack de inteligencia de ventas \(/es/post/agentgrow-hedy-sales-intelligence-stack/\)](/es/post/agentgrow-hedy-sales-intelligence-stack/)

---

Hedy AI - Coaching de IA en vivo para conversaciones importantes

[Prueba Hedy gratis: https://www.hedy.ai/es/downloads/](https://www.hedy.ai/es/downloads/)

<https://www.hedy.ai/es/post/sales-meeting-session-type/>