

GUÍA GRATUITA | EVALUACIÓN

Guía para auditar el seguimiento de ventas

Revisa el proceso sin convertir la auditoría en vigilancia ni culpar al equipo.

20 MINUTOS

EVALUACIÓN

GUÍA

RESULTADO DE ESTE RECURSO

Hallazgos por proceso, evidencia y acción correctiva.

CÓMO USARLO

Toma una muestra explícita, por ejemplo 10 oportunidades abiertas al azar, y registra fecha y tamaño.

EMPRESA

RESPONSABLE

FECHA

BLOQUE 01

Muestra

**Fuente y fecha de extracción.**

EVIDENCIA / DECISIÓN _____

**Criterio de inclusión y tamaño.**

EVIDENCIA / DECISIÓN _____

**Responsable asignado y etapa actual.**

EVIDENCIA / DECISIÓN _____

**Última interacción y próxima acción.**

EVIDENCIA / DECISIÓN _____

BLOQUE 02

Pruebas

**Cada oportunidad abierta tiene siguiente acción y fecha.**

EVIDENCIA / DECISIÓN _____

**El estado coincide con la evidencia disponible.**

EVIDENCIA / DECISIÓN _____

**Las promesas y objeciones relevantes están registradas.**

EVIDENCIA / DECISIÓN _____

**Las oportunidades estancadas tienen motivo o escalamiento.**

EVIDENCIA / DECISIÓN _____

**Opt-out, cierre y pérdida se respetan sin insistencia.**

EVIDENCIA / DECISIÓN _____

BLOQUE 03

Informe

☐ **Hallazgo observado, no interpretación personal.**

EVIDENCIA / DECISIÓN _____

☐ **Impacto y frecuencia dentro de la muestra.**

EVIDENCIA / DECISIÓN _____

☐ **Causa por validar.**

EVIDENCIA / DECISIÓN _____

☐ **Acción, dueño, plazo e indicador de cierre.**

EVIDENCIA / DECISIÓN _____

NOTAS Y DECISIONES

SIGUIENTE PASO RECOMENDADO

Corrige primero la regla o herramienta que explica varios casos, no solo cada caso aislado.

Si quieres priorizar el flujo con mayor impacto, completa el diagnóstico gratuito de NexoOS:
nexoos.online/diagnostico

Este material es educativo y debe completarse con datos propios. No sustituye revisión legal, tributaria, financiera o laboral especializada.