

METODOLOGÍA PROPIETARIA · WAR ROOM LATAM

DIMDISC

El criterio de **War Room Latam** para calificar si una oportunidad B2B vale la pena perseguir — siete factores, en el orden en que se construye la conversación de venta consultiva.

D * I * M * D * I * S * C = Oportunidad real. Si un factor está en cero, multiplica el resto a la baja.

D

 01
Dolor

¿El cliente lo dijo con sus propias palabras?

Un desafío de negocio que el cliente manifestó de forma explícita — no uno que inferimos nosotros por su cuenta.

I

 02
Implicancia

¿Sabe cuánto le cuesta no resolverlo?

La implicancia económica y emocional del dolor, reconocida por el propio cliente — no calculada por nosotros en su nombre.

M

 03
Métricas

¿Cómo va a medir que esto funcionó?

Métricas de éxito acordadas con el cliente, antes de implementar — no un ROI que se justifica después del cierre.

D

 04
Decisores

¿Hablamos con quien decide, o con quien influye?

Los decisores reales están involucrados en la conversación — mapear el poder es condición para avanzar, no un paso opcional.

I

 05
Impacto

¿El cliente ve el valor, o sólo lo vemos nosotros?

El impacto de negocio está acordado y reconocido por el cliente — se compra impacto en resultados, no funcionalidades.

S

 06
Solución

¿La construimos juntos, o se la presentamos ya armada?

Una solución co-elaborada con el cliente, no una oferta genérica forzada a calzar — el fit tiene que ser honesto.

C

 07
Control

¿Conocemos los próximos pasos, o estamos a ciegas?

Visibilidad real del proceso de compra del cliente — sin esto, el forecast es intuición, no dato.

"El seniority de un vendedor no está en los años de trayectoria — está en la capacidad de provocar valor en la mente del cliente."

— Luis Salas · Founder & CEO, War Room Latam

¿Querés implementar DIMDISC en tu equipo?

Evaluamos juntos si tiene sentido. Sin compromiso. Sin humo.

[Agenda tu diagnóstico →](#)