

Decision Partner Field Guide™

Edición pública · cómo detectar decisiones y abrir conversaciones con criterio.

VERSIÓN	R4.0 · Agosto 2026
AUDIENCIA	Decision Partners™ · candidatos aprobados y/o prospectos según edición
ENFOQUE	Financial Value · Client Value · Relationship Capital™ · Recurring Value

No vendes evaluaciones. Abres mejores decisiones de talento.

Decision Partner Field Guide™

Tu activo central es la confianza de tu red.

1 • Tu rol

Tu función no es vender evaluaciones ni interpretar reportes. Identificas decisiones de talento donde una empresa podría beneficiarse de mayor evidencia y abres una introducción profesional con TalentScope.

No eres	Sí eres
Vendedor de pruebas	Prescriptor de mejores decisiones
Operador técnico	Conector entre necesidad y TalentScope
Intérprete por ser Partner	Aliado que facilita el primer acercamiento
Soporte de candidatos	Generador de relaciones trazables

2 • Señales de oportunidad

Señal	Pregunta que abre la conversación
Shortlist	¿Cómo están distinguiendo a los finalistas antes de decidir?
Promoción	¿Qué evidencia están usando para validar preparación para el siguiente nivel?
Sucesión	¿Necesitan una fuente adicional antes de una decisión sensible?
Selección ejecutiva	¿Cómo podrías fortalecer la recomendación que entregas a tu cliente?
Estandarización	¿Todos los líderes deciden con criterios comparables?

3 · Fórmula de conversación

CONTEXTO → DECISIÓN → EVIDENCIA → INTRODUCCIÓN

“Vi que están por contratar, promover o suceder. ¿Cómo están comparando evidencia antes de decidir? Conozco una solución que puede aportar una lectura adicional sin sustituir su proceso. Si te sirve, hago la introducción.”

4 · Financial Value + Client Value + Relationship Capital™

Capa	Qué significa
Financial Value	Partner Wallet™: 10% en primera compra y 5% en recompra bajo condiciones estándar.
Client Value	El cliente recibe créditos adicionales: +10% en primera compra y +5% en recompra.
Relationship Capital™	Wallet convertido con +25% de valor nominal en Relationship Credits™ para abrir o fortalecer relaciones.
Recurring Value	Nuevas decisiones y recompras que pueden surgir de una relación bien atendida.

5 · Relationship Credits™

- 1 crédito: contacto cercano con una decisión real y una primera experiencia útil.
- 2-3 créditos: empresa con finalistas y necesidad de una comparación inicial.
- 4-5 créditos: oportunidad estratégica activa y buen fit.
- Cada gift debe tener contexto, fecha y siguiente conversación; no se regalan indiscriminadamente.

6 • Qué no prometer

- TalentScope no “aprueba” ni “descarta” personas.
- No garantiza desempeño futuro, contratación acertada o eliminación del riesgo.
- No sustituye entrevistas, referencias, experiencia ni pruebas técnicas.
- El Partner no obtiene acceso a candidatos, respuestas, puntajes o reportes por pertenecer al programa.
- Relationship Credits™ no son dinero ni equivalentes de efectivo.

7 • Tu siguiente paso

Utiliza la presentación institucional, los reportes demostrativos y el Impact Simulator™ para abrir una conversación. Si existe una decisión real, registra la oportunidad y permite que TalentScope opere demostración, onboarding y servicio.