



Guía de reunión comercial — Formación en Ciberseguridad

Identificador
Versión
Fecha
Generado

DOC-INT-001
v1.0
2026-02-23
202602241120

Guía de Reunión Comercial — Formación en Ciberseguridad

DOCUMENTO INTERNO — No compartir con el cliente.

1. Antes de la reunión

Investigar la empresa

- **Sector:** ¿Utilities, sector público, industria, servicios, otro?
- **Tamaño:** ¿Cuántos empleados? (determina el tramo de precios)
- **Obligaciones normativas:** ¿NIS2? ¿ENS? ¿Ambos? ¿ISO 27001?
- **Buscar en web:** noticias, incidentes previos, licitaciones públicas

Preparar materiales

- ☐ Presentación comercial **SRV-CYB-050** (Catálogo de Formación)
- ☐ Fichas de cada línea: **SRV-CYB-010** (Concienciación), **SRV-CYB-020** (eLearning General), **SRV-CYB-030** (eLearning ENS), **SRV-CYB-040** (Cursos Directo)
- ☐ Verificar si ya son clientes de otros servicios Fortiseg
- ☐ Comprobar si ya tienen formación en ciberseguridad (preguntar al contacto antes si es posible)

2. Durante la reunión — Guion detallado (30 minutos)

0-5 min — Presentación y contexto

Presentarse brevemente y establecer el contexto de la reunión. **Hacer preguntas clave:**

- ¿Cuántos empleados tiene la organización?
- ¿En qué sector operan exactamente?
- ¿Tienen obligación de cumplir ENS, NIS2 o ambos?
- ¿Han sufrido algún incidente de ciberseguridad?
- ¿Tienen alguna certificación (ISO 27001, ENS)?

Tip: Escuchar más que hablar en estos 5 minutos. Las respuestas determinan cómo enfocar el resto de la reunión.

5-10 min — Diagnóstico

Profundizar en su situación actual de formación:

- ¿Tienen algún programa de formación en ciberseguridad actualmente?
- ¿Realizan campañas de concienciación?
- ¿Cómo forman a los nuevos empleados (onboarding)?
- ¿Tienen evidencias de formación para auditorías?
- ¿Quién es responsable de la formación en seguridad? (RRHH, IT, CISO)

10-20 min — Presentación del catálogo

Adaptar según el perfil del cliente:

Perfil del cliente	Enfatizar	Líneas principales
Sector público / AAPP	ENS, auditorías, evidencias	Línea 3 (eLearning ENS) + Línea 1 (Concienciación)
Utility (agua, gas, electricidad)	NIS2, OT, responsabilidad directivos	Línea 2 (eLearning General) + Línea 4 (Cursos Directo)
Empresa genérica	Factor humano, coste de incidentes	Línea 1 (Concienciación) + Línea 2 (eLearning General)
Gran empresa con ENS + NIS2	Cumplimiento integral	Las 4 líneas

Mostrar precios del tramo correspondiente a su tamaño. No mostrar todos los tramos; centrarse en el suyo.

20-25 min — Propuesta

- Recomendar la **combinación que mejor encaje** con su situación.
- Si contratan más de una línea, mencionar que se pueden preparar **condiciones especiales**.
- Si son sector público con adecuación ENS contratada/prevista, recordar que el eLearning ENS puede venir incluido.

25-30 min — Cierre

- “**¿Le preparo una propuesta formal?**” → Si sí: recoger nombre fiscal, CIF, nº empleados, contacto para la propuesta.
- “**¿Quiere que le envíe la documentación detallada?**” → Siempre sí. Enviar los PDFs de las líneas relevantes.
- **Acordar siguiente paso concreto:** fecha de seguimiento, reunión con IT/dirección, etc.

3. Después de la reunión

Correo post-reunión

Enviar usando la **plantilla de email id=137** con:

- Resumen personalizado de lo hablado
- PDFs adjuntos de las líneas relevantes (SRV-CYB-010/020/030/040 según aplique)
- Catálogo completo SRV-CYB-050
- Propuesta/presupuesto si lo han solicitado

Actualizar CRM

- Añadir **notas detalladas** al lead/oportunidad:
 - Asistentes y cargos
 - Sector, tamaño, obligaciones normativas
 - Líneas de interés
 - Objeciones planteadas
 - Siguiendo paso acordado
- Mover la etapa del pipeline según corresponda

Seguimiento

- Si han pedido propuesta: enviarla en **máximo 48 horas**.
- Programar seguimiento a **3-5 días** si no hay respuesta.
- Si tras 2 seguimientos no hay respuesta, programar uno más a 2 semanas.

4. Gestión de objeciones

“Es caro”

La formación presencial tradicional cuesta entre 200 y 500 € por alumno y curso. Con nuestra tarifa plana, **desde 10 empleados ya es más barato** que cualquier alternativa presencial, y además incluye reciclaje anual, onboarding y certificados. Una empresa de 100 empleados pagaría 29 € por persona al año.

“Ya tenemos formación”

Perfecto. Algunas preguntas: ¿Es formación específica en ENS o NIS2? ¿Genera certificados válidos para auditoría con fecha y contenido verificable? ¿Se actualiza anualmente? ¿Incluye onboarding automático para nuevos empleados? ¿Genera informes de progreso por departamento?

“No tenemos obligación”

Quizás convenga revisarlo. NIS2 afecta a **18 sectores** y a toda la cadena de suministro de entidades esenciales. El ENS afecta a **todo proveedor que trabaje con Administraciones Públicas**, no solo a las AAPP. Además, el RGPD exige medidas de seguridad que incluyen formación del personal.

“No es prioritario”

Entendemos que hay muchas prioridades. Sin embargo, el **80-90% de los incidentes** de ciberseguridad se originan por factor humano. Un incidente de ransomware cuesta de media **1,5 millones de euros** entre rescate, parada operativa, daño reputacional y sanciones. La formación es la medida de seguridad con mejor relación coste-beneficio.

“Necesito consultarlo”

Por supuesto. ¿Le preparo una propuesta formal con toda la información para que pueda presentarla internamente? Puedo incluir un resumen ejecutivo para dirección con el enfoque de cumplimiento normativo y retorno de inversión.

5. Combinaciones recomendadas

Tipo de organización	Combinación recomendada	Precio orientativo (pequeña)
Empresa genérica pequeña	Concienciación + eLearning General	4.000 €/año
Ayuntamiento / AAPP	eLearning ENS (incluido con adecuación ENS)	3.400 €/año
Utility (agua, gas, electricidad)	eLearning General + Cursos NIS2 en directo	4.000 € + cursos
Gran empresa con ENS	eLearning ENS + Concienciación	5.400 €/año (pequeña)
Empresa NIS2 + ENS completa	Las 4 líneas	Según combinación

Documento interno Fortiseg Technology — Actualizado: febrero 2026