

## B1.1.1 Las llamadas en frío



Luis llama a una agencia para hablar con José y presentar una propuesta profesional. Explica que su equipo se dedica a **captar clientes** con **emails** y **llamadas en frío** para proyectos B2B. Quiere saber si la agencia puede aceptar más empresas y propone una reunión para analizarlo. Quedan en verse el lunes a las nueve y Luis enviará los datos por **WhatsApp** para confirmar. También pide *que* se confirmen los detalles cuanto antes.



1. ¿Para qué contacta Luis a José por teléfono?
  - a. Para reclamar una factura pendiente de pago
  - b. Para hacer una propuesta de colaboración entre agencias
  - c. Para pedir un trabajo como diseñador en la agencia
  - d. Para cancelar una reunión que ya estaba prevista
2. ¿Qué método usa la agencia de Luis para conseguir clientes?
  - a. Ferias presenciales y eventos de networking
  - b. Solo publicidad en redes sociales y anuncios
  - c. Referencias de antiguos clientes, sin llamadas
  - d. Emails y llamadas en frío para empresas

**1-b 2-d**

## 2. Trabajas en España y recibes llamadas comerciales que interrumpen tus reuniones; quieres saber qué cambia la nueva norma.

**Task:** Explica qué números pueden usar ahora las empresas para llamar y escribe 3 frases para pedir que no te llamen más o para colgar educadamente.

**URL:** Nuevas medidas contra las llamadas spam: ¿qué cambia?

**Use in your answer:** llamadas comerciales no deseadas / número fijo / número gratuito (800/900) / colgar / dejar un mensaje / *Es importante que*