

SALES PITCH RESET



**Si eres jefe o gerente comercial de una empresa B2B con ofertas sofisticadas
Mejora tus resultados, sin cambiar a tus ejecutivos comerciales**

Versión ON LINE



¿Pasa esto en tu empresa?

- Los comerciales consiguen pocas reuniones
- Y cuando las consiguen no cierran o no avanzan.
Y la reunión muere ahí.

Los comerciales tienen estas explicaciones

- Culpan al precio
- Culpan al producto
- Culpan a los clientes
- Si se culpan a sí mismos se deprimen y renuncian

Y por eso te transformas en coach tratando de apoyarlos, en psicólogo tratando de que no se depriman, y en villano porque hay que presionarlos para que cumplan sus metas.



¿Qué está fallando?

Lo que los comerciales le dicen a los clientes en prospección y en reuniones no cautiva, es inconsistente, muy técnico y aburrido.

Y lo más importante:

**No da cuenta del valor de las propuestas.
Por eso los clientes no se interesan o las encuentran caras.**

**Pero eso nos es culpa de los comerciales,
ellos hacen lo que pueden.**

RESET



La solución no es cambiar personas → Es cambiar narrativas

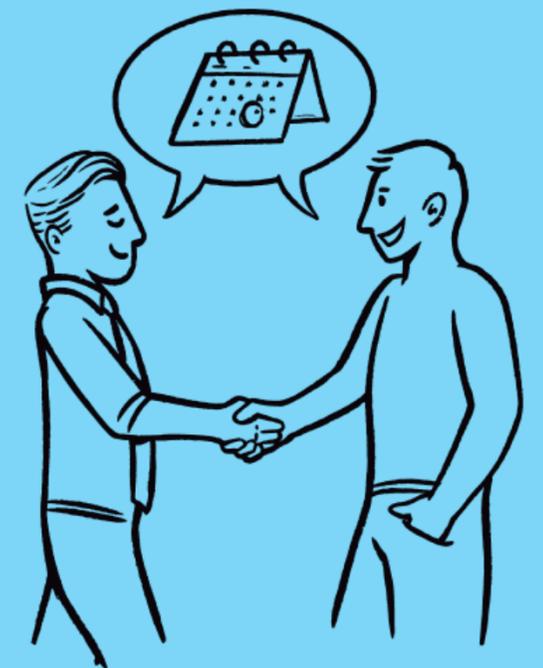
Qué vas a lograr en tu empresa con este programa

- Mejorar y estandarizar la calidad de los relatos comerciales.
- Relatos que cautivan, que comunican valor, que no son técnicos ni aburridos, y que usará todo tu equipo comercial.
- Tendrás un nuevo insumo que faltaba, que es de calidad y conecta con los clientes. (antes estaba al arbitrio de los comerciales)
- Con eso mejorarán los resultados de prospección y reuniones, en 20%, en 30%, o más, dependiendo de tu disciplina para aplicarlo.

Para empresas cuyos productos o servicios tienen un precio promedio superior a 10 mil dólares.

En pocas sesiones construye relatos comerciales poderosos para que todo tu equipo comercial venda de la misma forma.

No volverás a dejar la calidad de los relatos comerciales en manos del talento y la improvisación.



Testimonios de participantes



El programa no ha estado bueno, ha estado realmente extraordinario. Hay una parte teórica que creo que es súper robusta, y la parte práctica que es súper enfocada en las necesidades particulares de cada uno. Había participado hace un par de años en un programa del Instituto de Innovación de Stanford, pero creo que el Power Pitch Method no tiene nada que envidiarle, al revés, creo que es un programa que es súper robusto, que tiene una metodología sumamente clara y efectiva y creo que es mucho más atingente a las necesidades que tienen las empresas hoy día. Yo creo que, en el caso particular de nuestra empresa, y yo que hago el trabajo comercial, vamos a tener un antes y un después. Le vamos a sacar mucho partido.

Santiago Echeverría. Gte Comercial IHUNT



La metodología de trabajo tenía que ver con el compartir, recibir críticas y comentarios. Yo creo que eso lo hizo muy enriquecedor, sobre todo por el ejercicio de que alguien más que no están en el mismo contexto de uno te escuche. Yo estaba muy convencida de mi discurso, y me di cuenta de que en la práctica, llegar a personas que quizás no manejan la temática, se transformaba en un desafío. Y no me había cuestionado que muchas veces los clientes, que yo creo que entienden de lo que hablo, tal vez están en una posición bastante similar. Así que eso me gustó mucho de la metodología de trabajo, ir cuestionando lo que uno aseguraba que estaba bien hecho. Y por supuesto, me va a permitir que en la medida que vaya creciendo el equipo comercial poder ir estandarizando ese trabajo y tener la tranquilidad de que si alguien del equipo va a hacer la venta, va a decir lo que queremos que los clientes escuchen. Eso creo que aporta mucho valor.

Katherina Pérez. Jefe Comercial Roda Energía

Testimonios de participantes



Muchas gracias por la oportunidad de haber participado en este curso. A mí me lo recomendaron, y sí, en concreto fue una actividad muy enriquecedora, quedé muy satisfecho. Yo lo que buscaba era la parte metodológica de cómo poder entregar herramientas a mi área comercial para efectos de que nuestro negocio pueda ser escalable, especialmente porque estamos en diferentes mercados y poder tener un discurso claro, probablemente adaptado a cada mercado. Esta metodología me hace mucho sentido y bueno, ya la estamos poniendo en práctica, ya la estoy madurando.

Muchas gracias a cada uno de ustedes por el feedback. Creo que también fue muy enriquecedor y siento que me llevo bastante más de lo que vine a buscar.

Marco Ribo. CEO Rhiscom



Ha sido un redescubrimiento y un retorno a raíces. Los comerciales estamos siempre presionados por cumplir metas, por cumplir KPIs de venta de productos. Y muchas veces no te dicen cómo, sino "hazlo", nada más.

Me ha ayudado a identificar a este cliente que tiene una necesidad y anteponer su necesidad a mi producto, lo que ha sido un tema bastante difícil en lo particular, porque presionar desde el producto era la filosofía con la que estábamos gestionando la parte comercial, entonces es volver a re-pensar todo.

Juan Manuel Navarro. Gte Comercial LimaGas

Si tienes un excelente producto, pero una mala calidad de narrativa comercial, estas son las consecuencias.



Consecuencias de la calidad de una narrativa comercial



Las 5 cosas que los participantes destacan y valoran de SALES PITCH RESET

1

No entrenamos vendedores, sino que te ayudamos a crear las narrativas comerciales más importantes de tu empresa, para que luego tú las transfieras a tu equipo comercial. De esa manera presionas RESET y rompes la dependencia del talento comercial, y estandarizas un piso más alto de calidad para todos.

2

La calidad de ese nuevo relato comercial tiene en promedio una mejora del 100%. En escala 1 a 10, saltan desde 3 o 4 hasta 7 u 8, declarado por los mismos participantes. Y ante un mejor relato, la respuesta de los clientes mejora mucho.

3

Construyes un Playbook muy valioso y de uso inmediato.

- Un análisis sobre los aspectos más atractivos de tus ofertas.
- El relato principal-entendible por cualquiera- que facilita conectar con tu oferta.
- El relato para conseguir agendar el siguiente paso antes de que termine la primera reunión.
- Tu relato de prospección para conseguir reuniones.

4

Mientras construyes los relatos **aprendes la metodología POWER PITCH** para aplicarla en cualquier circunstancia futura. El botón de RESET se queda contigo. Y además obtienes un diploma del curso para incluir dentro de tus habilidades adquiridas.

5

Tus compañeros, son tanto tus críticos como tus ayudantes durante el curso, gente que tiene desafíos diarios similares a los tuyos vendiendo diferentes productos y servicios. **Y después del entrenamiento, puedes reunirte con ellos y el profesor en un grupo privado 1 vez al mes**, para compartir experiencias, consultas, y aplicación de los relatos en sus empresas.

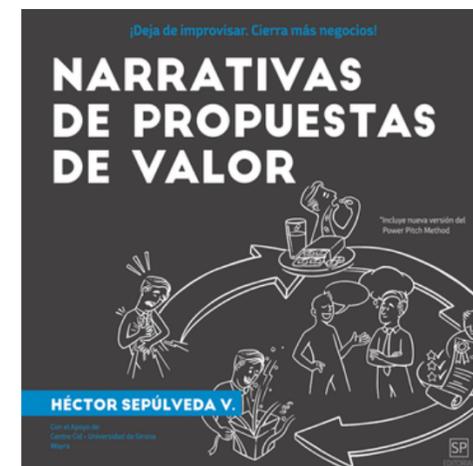
Entrenador del SALES PITCH RESET

Héctor Sepúlveda Velásquez

Autor de los libros "Power Pitch Method" (2013) "Narrativas de Propuestas de Valor" (2019), publicados con el apoyo de Wayra y la Universidad de Girona (España). Profesor del Magister de emprendimiento tecnológico de la Universidad Adolfo Ibáñez, profesor de MBA de la Universidad del Desarrollo, y Profesor senior de Educación Ejecutiva de la Universidad Católica (Chile).

Asesor de diversos emprendimientos y empresas B2B en LATAM y España.

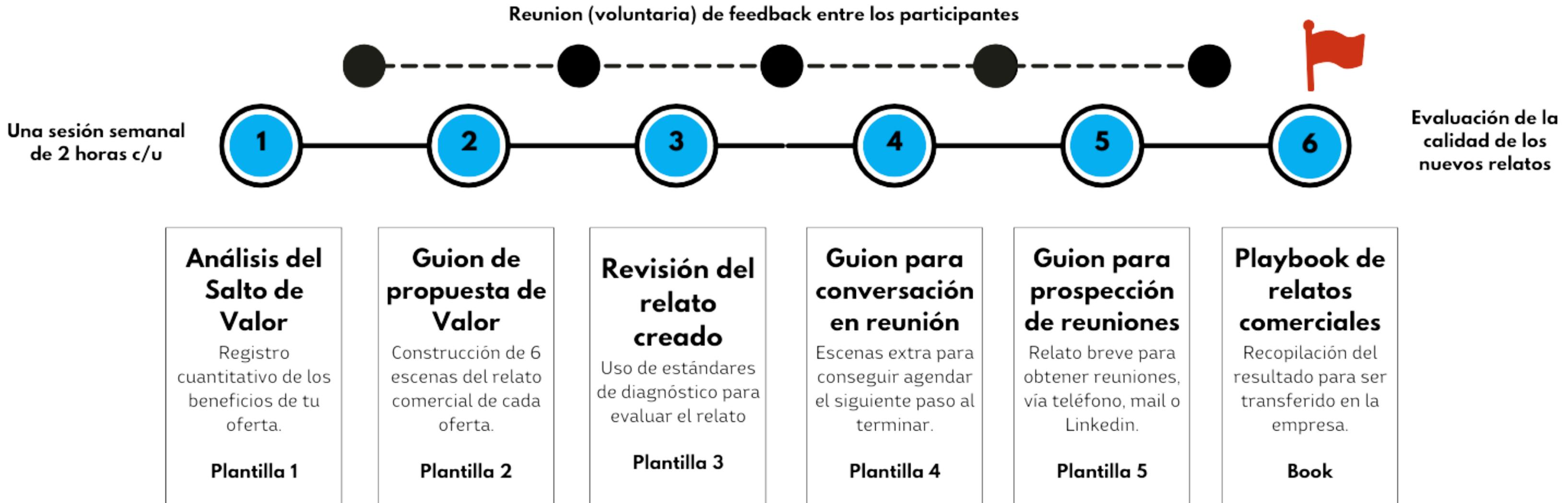
www.hectorsepulveda.net



"Las narrativas comerciales no tienen que ser una improvisación de los ejecutivos comerciales. Es un insumo que la empresa debe construir y entregarles"
Héctor Sepúlveda V.



Etapa 1

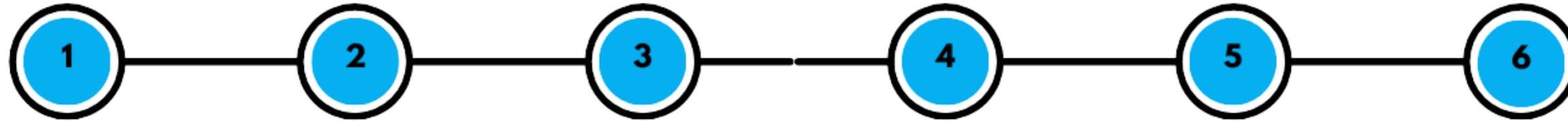


Acompañamiento

CHAT GRUPAL de apoyo durante todo el proceso.
FEEDBACK INDIVIDUAL vía Email del avance de cada empresa

Etapa 2

6 MESES DE SEGUIMIENTO



Tipos

CHAT GRUPAL. Se mantiene activo el mismo chat de la etapa 1

REUNIÓN MENSUAL. Una hora para compartir experiencias implementando los nuevos relatos, aumentos de conversión, y temas anexos.

Puedes pedir los primeros minutos para presentar tu caso y recibir apoyo e ideas. (Aprendizajes muy interesantes)

PODCAST. Si no puedes asistir a la sesión, se guarda en audio para que la escuches cuando quieras.

Qué posibilidades se abren luego para ti



- Comenzar una nueva etapa en tu empresa. De ahora en adelante podrás crear relatos comerciales metodológicamente que pasarán a ser un activo de la empresa.
- Se los transferirás a los vendedores, y el talento individual lo sumarás a un estándar común aumentado.
- Facilitarás y acelerarás el onboarding de nuevos ejecutivos comerciales con esos relatos.
- Tendrás una ventaja comercial sobre otras empresas.
- Mejorarás tu reputación como jefe o gerente comercial.

Resultados 6 meses después de la escuela

Nunca me ha ido mejor en la vida y creo que en gran parte es por lo que aprendí en la Escuela de Narrativas Comerciales.

Hoy tengo el doble de clientes fijos y otros con campañas eventuales, que me abren puertas a nuevas posibilidades.

Además, lo mejor de todo esto, es que mis servicios se ampliaron y eso me ha empujado a estudiar para especializarme más.

Mi empresa está creciendo.

Jeannette Colombo
Directora COMUNICATIVA

Fue una buena decisión tomar el curso a principio de año y de ahí ...vengan ventas.

En las reuniones por video-conferencia, podemos en poco tiempo "con-mover" vía una narrativa comercial potente.

Hemos mejorado el nivel de contactos en 25%., al lograr breves minutos dentro de sus agendas. Y vamos ecualizando la narrativa comercial, que nos permite vender en 30 segundos, 3 minutos, o media hora.

Jaime Bustamante
Gerente Comercial SORENA

Opciones de participación

SMALL GROUP

Grupo de 3 o 4 empresas. Creación de 1 relato comercial por empresa.

Cupos: 2 personas por empresa.

Duración: 6 sesiones online en directo de 2 horas c/u. 1 vez a la semana.

Fecha inicio: acuerdo con empresas seleccionadas

Entregable final: Playbook con los relatos de la oferta co-creados en grupo con la guía del profesor.

Inversión: €1.600 euros / U\$1.900 / 42 UF (Chile) / impuesto incluido

IN COMPANY

Solo para tu empresa. Creación de 4 relatos comerciales.

Cupos: Máximo 16 personas de funciones variadas en la empresa (no solo vendedores)

Duración: 8 sesiones online en directo de 2 horas c/u.

Fecha inicio: a la medida de la empresa

Entregable final: Playbook con los relatos de cada oferta co-creados en grupo con la guía del profesor.

Inversión: €7.800 euros / U\$9.000 / 210 UF (Chile) / más IVA 19%

Resultados 6 meses después de la escuela



Notable el método Power Pitch. Al centro de la actividad comercial. Un proceso bien pensado que energiza a todo el equipo de ventas. Dictado magistralmente por Héctor Sepúlveda. Nos quedamos con ganas de más.

Rolando Martínez
Gerente Comercial ESIGN LATAM



Nos ayudó a alinear nuestra narrativa comercial y elevar su nivel. El proceso fue muy fluido y ameno, logrando interacción y consenso, lo que nos condujo a un resultado excepcional. Muy agradecida por su guía y asesoramiento. Lo recomiendo a cualquier empresa o emprendedor que necesite formalizar y verbalizar en forma impactante su negocio.

Marcela Bonomo
Marketing Manager Nespresso Chile

**Agenda una reunión de 30 minutos para que
conversemos de tu empresa y de lo que propone
SALES PITCH RESET**

AGENDAR

