



Deja de improvisar. Cierra más negocios.

Aprende a Construir y Presentar Narrativas Comerciales para elevar los resultados de tu empresa.

ESCUELA DE NARRATIVAS COMERCIALES

Versión ON LINE





ESCUELA DE
NARRATIVAS
COMERCIALES

No sigas dependiendo del talento o la improvisación frente a los clientes





NARRATIVAS COMERCIALES

Las **Narrativas Comerciales** son aquellas que —preparadas o improvisadas— los ejecutivos de empresas B2B utilizan para comunicar ofertas a sus potenciales clientes.

Muchos de ellos, pese a tener productos y servicios diferenciadores de alto valor agregado, fallan al momento de narrar su oferta.

El Valor no se vende solo, lo hacen los ejecutivos, y cuando hay una baja calidad en sus Narrativas Comerciales, se frustran las expectativas de todos.

Por lo general, las empresas buscan “talento vendedor” que improvise buenas Narrativas frente a los clientes, pero esos talentos son escasos, poco fieles, y cada cual lanza un contenido distinto frente a los clientes. O basan su acercamiento solo en preguntas consultivas sin posicionarse como autoridad con una narrativa antes de interrogar a los clientes.

También se intenta formar a los ejecutivos como expertos en producto, pensando que el dominio técnico es la clave para cautivar clientes, o los entrenan en habilidades de oratoria que no consiguen resultados.



NARRATIVAS COMERCIALES

Por otra parte, la irrupción de la AI hace más fácil alinear los relatos comerciales, supervisarlos y diversificarlos. Pero si no tienes tus propios relatos, la AI no tendrá donde ir a alimentarse. Y supongo que no quieres que busque en internet y te entregue un relato mediocre perfectamente escrito (lo mejor de la media), que no reflejará el diferencial e innovación que distingue a tu empresa.

Esta “Escuela” propone incorporar la disciplina del POWER PITCH METHOD para dejar de depender de la improvisación y el talento personal, y potenciar los resultados comerciales a través de poderosas NARRATIVAS COMERCIALES



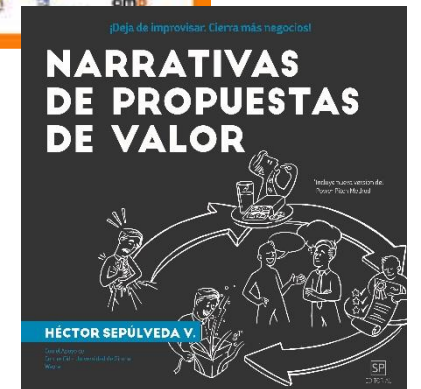
POWER PITCH METHOD®

El **POWER PITCH METHOD** ayuda a preparar, alinear y subir el estándar de las Narrativas Comerciales de productos y servicios de empresas y organizaciones, logrando menos dependencia del talento individual, y mejores resultados de todos los ejecutivos.

Sus principios plantean la creación de un guion simple e irrefutable para lanzar una Oferta de Valor, con una estrategia base y exigentes estándares. Siguiendo sus plantillas, muchas empresa y emprendimientos han logrado potenciar sus negocios.

Sus áreas de Aplicación están en:

- Estrategias Comerciales y de Ventas de empresas B2B
- Potenciamiento del Emprendimiento y la Innovación
- Innovación Corporativa
- Comunicaciones Corporativas.
- Mensajes y entrenamiento de Speakers y Lideres Corporativos



Existen 2 libros que se refieren a esta metodología, siendo el último **NARRATIVAS DE PROPUESTAS DE VALOR**, publicado en junio de 2019, el texto guía de esta escuela.

¿QUÉ OBTENDRÁS EN ESTA ESCUELA?

- Nuevos relatos comerciales para aplicar en tu empresa
- Una calidad de relato comercial notoriamente superior. Los alumnos tienen en promedio una mejora del 100% de la calidad de su relato comercial. En escala 1 a 10, saltan de 3 o 4 hasta 7 u 8, declarado por ellos mismos.
- El modelo de creación de relatos comerciales Power Pitch que podrás aplicar a otras ofertas de tu empresa.

¿QUÉ POSIBILIDADES SE ABRIRÁN LUEGO PARA TÍ?

(tendrás apoyo durante un tiempo)

- Comenzarás una nueva etapa en tu empresa. De ahora en adelante podrás crear relatos 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.
- Facilitar y acelerar el onboarding de nuevos ejecutivos comerciales
- Podrías ciertamente aumentar la conversión en prospección y en reuniones (te lo preguntaremos al cabo de 6 meses de terminada la escuela)
- Mejorar tu reputación como jefe o gerente comercial

OUTPUT DE LA ESCUELA

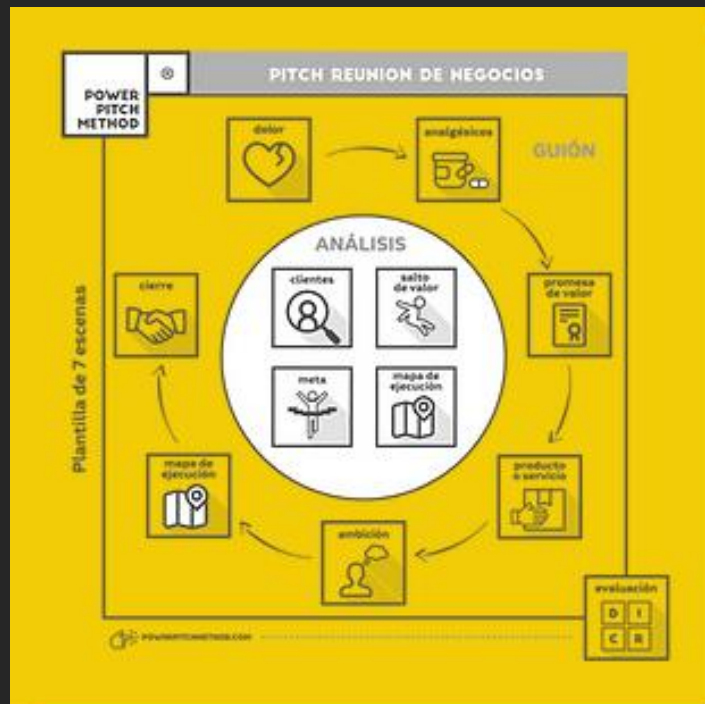
Mis Relatos Comerciales



Playbook de relatos comerciales construido durante la escuela

- 1) Análisis del salto de valor que entregas a tus clientes con el producto o servicio que usaste para esta Escuela.
- 2) Nuevo Relato comercial para cautivar a tus clientes, provocar conversación de implicancia, y conseguir un siguiente paso agendado al terminar tus reuniones.
- 3) Relato de prospectación telefónica para conseguir reuniones, y que puedes aplicar en emails y mensajes linkedin.
- 4) Audios de los relatos para que puedas enseñarlos fácilmente

OUTPUT DE LA ESCUELA



Método Power Pitch para aplicar en tu empresa

- 1) El contenido completo usado durante la formación.
- 2) Workbook de trabajo para ir avanzando paso a paso.
- 3) Una copia PDF del libro "Narrativas de Propuestas de Valor".
- 4) Videos de referencia con ejemplos y aplicaciones.

ADICIONAL

Relatos Comerciales B2B Grupo

- 1) Red de valor con tus compañeros de clase, otros jefes y gerentes comerciales con quienes te reunirás entre clases y te darán valiosos puntos de vista .
- 2) **¡¡NUEVO!!** Ser miembro del grupo “Relatos Comerciales B2B” constituido por alumnos de versiones anteriores y dirigido por el profesor, que se reúnen online 1 vez al mes, graban sus encuentros con discusiones sobre mejores prácticas, y si no asistes puedes escucharlas luego. Acceso libre durante 6 meses.



ENTRENAMIENTO ONLINE

6 sesiones online en directo de 2 horas, una vez a la semana durante 6 semanas.
(o intensivo 3 semanas)

Fechas: por definir

Horario: 10 hrs Chile. 16 hrs España (o 14 hrs según época del año).

Más material en video y tareas entre sesiones con compañeros.

INVERSIÓN

\$950.000 cl / €1.000 vía Paypal

Precios con IVA incluido (factura chilena)

ANÓTATE PRIMERO

Llena tus datos en el siguiente link y te avisaremos para concretar tu inscripción.

Me interesa



**ESCUELA DE
NARRATIVAS
COMERCIALES**

Relator:

HÉCTOR SEPULVEDA VELÁSQUEZ

Creador y Head Coach del **POWER PITCH METHOD**. Autor del Libro **POWER PITCH METHOD**, 2013. Autor del libro **NARRATIVAS DE PROPUESTAS DE VALOR**, 2019. Impresos con la colaboración de Wayra y el CENTRECID de la Universidad de Girona.

Ha asesorado a importantes empresas y organizaciones como Codelco, Banco Santander, Sonda, Cámara de Comercio de Bogotá, Cámara de Comercio de Santiago, Wayra, CORFO, Telefónica, Corpbanca, Fraunhofer Chile, Fundación Copec-UC y Walmart entre otras.

Profesor del curso de Business Storytelling, y del curso Narrativas de Propuestas de valor en el Magister de Emprendimiento Tecnológico de Universidad Adolfo Ibáñez. Profesor del MBA de la Universidad del Desarrollo.

Coach de empresas del programa de televisión PITCH de Canal 13C.

Socio fundador de SEPULVEDA & PARTNERS



www.hectorsepulveda.net



CONTENIDOS Y ACTIVIDADES

Sesión	Objetivo	Contenidos
1	SALTO DE VALOR. Medir los aspectos principales de la oferta que serán utilizados luego en el Pitch	<p>Promesas y Posibilidades de la oferta. Diferencias e implicancias de promesas y posibilidades</p> <p>Análisis Salto de Valor. Concepto y Ejercicio para verificar el potencial de la oferta de cada participante.</p> <p>Análisis de Clientes. Ejercicio para prepararse para el cliente objetivo.</p>
2	CONSTRUCCIÓN DEL PITCH DE VENTA. Incorporar y practicar distinciones para construir y mejorar un Pitch	<p>Plantilla 1: Oferta de Valor. Plantilla básica de 4 escenas que explique fácilmente Ofertas de Valor complejas. Descripción y trabajo de escenas.</p> <p>Escenas propias de la oferta. “Dolor”, “Analgésicos”, “Promesa de valor”, “Producto o servicio”, “Posibilidades</p>
3	CONSTRUCCIÓN DEL PITCH DE VENTA. Continuación	<p>Revisión Pitch. Revisión de calidad del Pitch construido hasta ahora.</p>



CONTENIDOS Y ACTIVIDADES

Sesión	Objetivo	Contenidos
4	GUIÓN DE LA REUNIÓN. Aprender a diseñar un cierre de presentación o conversación que logre agendar siguientes pasos	<p>Análisis Mapa ejecución. Definición de pasos requeridos hasta que el cliente recibe el valor.</p> <p>Definición Meta del Pitch. Análisis y definición de la meta de reunión.</p> <p>Redacción y corrección del guion versión 1.</p> <p>Plantilla 2 Pitch reunión de ventas. Uso de la Plantilla de Pitch de Ventas de 7 escenas, para preparar un reunión con clientes.</p> <p>Escenas adicionales. “Mapa de ejecución”, “Cierre”</p>
5	GUIÓN DE PROSPECCIÓN. TELEFONICO O MAIL. Aprender a adaptar el relato principal a una versión de prospección por teléfono, mail o mensaje de linkedin.	<p>Relatos complementarios. Relatos en otros soportes.</p> <p>Presentación grafica. Construcción Power Point para acompañar un pitch.</p> <p>Email, teléfono, linkedin. Redacción y entrenamiento de relatos de 30 segundos. Formato teléfono y escrito.</p> <p>Carpeta de Relato Comercial. Resumen de todo lo trabajado para usar en tu empresa.</p>
6	BIBLIOTECA DE RELATOS Revisión y orden de los relatos creados. Evaluación de calidad.	<p>Biblioteca de relatos. Variaciones y pasos a seguir</p> <p>Evaluación final del nuevo pitch y comparación con el pitch de inicio.</p> <p>Comentarios de cierre.</p>



**ESCUELA DE
NARRATIVAS
COMERCIALES**

TESTIMONIOS ALUMNOS

Click en la flecha





TESTIMONIOS

Resultados después de 6 meses

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...

Con esta pandemia las reuniones por video-conferencia, permiten 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, vamos ecualizando la narrativa comercial, que nos permite vender en 30 seg, 03 minutos o media hora.

Jaime Bustamante

Gerente Comercial
SORENA



**ESCUELA DE
NARRATIVAS
COMERCIALES**

**ANÓTATE
PRIMERO**

Llena tus datos en el siguiente link y te avisaremos para concretar tu inscripción.

Me interesa