

Deja de improvisar. Cierra más negocios.

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

ESCUELA DE NARRATIVAS COMERCIALES

7mo año. Versión ON LINE
Abril y mayo 2024





Nuevo foco de la comercialización: **NARRATIVAS COMERCIALES**

Las Narrativas Comerciales son aquellas que —preparadas o improvisadas— los emprendedores, ejecutivos o empresarios, comunican a sus potenciales clientes, intentando seducirlos con su oferta.

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. También se intenta formar a los ejecutivos como expertos de producto, pensando que esa es la clave para cautivar clientes, o dotarlos de habilidades de oratoria que no consiguen resultados.

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



**ESCUELA DE
NARRATIVAS
COMERCIALES**

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

Existe una manera de prepararte y aumentar la cantidad de negocios que cierras

DIRIGIDO A:

Gerentes Comerciales, Ejecutivos de Ventas B2B, Responsables de Innovación, Transferencia Tecnológica, Comunicaciones Corporativas. Ejecutivos en general que quieran mejorar sus habilidades de Ofrecer Valor.





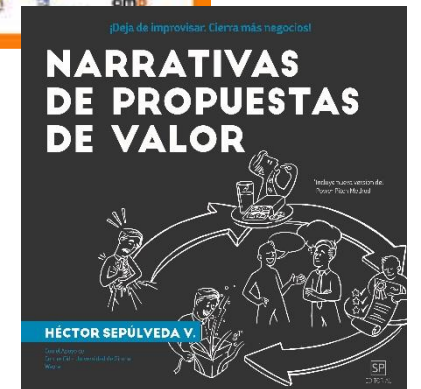
POWER PITCH METHOD®

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.



ESCUELA DE NARRATIVAS COMERCIALES



INVERSIÓN

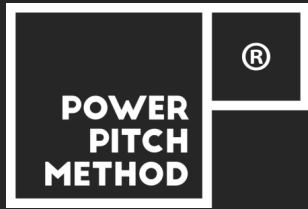
Online abril y mayo de 2024
7ma versión

6 sesiones online de 2 horas c/u, más contenido de videos y trabajo individual entre sesiones.

Abril 10, 17, 24; Mayo 8, 15, 22

10:00 a 14:00 hrs (Chile) / 14:00 a 18:00 hrs (España)

\$500.000 cl + 19%IVA, o U\$800 + IVA vía Paypal (factura chilena)



ESCUELA DE NARRATIVAS COMERCIALES



APRENDE COMO:

- Construir Narrativas Comerciales irrefutables y potentes para tus productos y servicios (Aplicaremos sobre producto o servicio real del alumno y su empresa)
- Alinear los discursos que dan los ejecutivos en el mercado
- Aumentar las posibilidades de cierres de negocios

RESULTADO DEL CURSO:

- Una carpeta con versiones de la Narrativa Comercial de un producto/servicio de la empresa de cada alumno participante. Son 3 tipos de relatos por cada oferta.
- Básico de la oferta
 - Para reunión con cliente
 - Teléfono o mail que consigue la reunión.
 - Video y guion de cada relato



**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	Conocer aspectos principales de los relatos comerciales y la importancia de diagnosticar su calidad.	<p>La importancia de los relatos comerciales. Contexto del impacto de relatos comerciales en ofertas de valor.</p> <p>Estándares de un Pitch. Se analizarán los criterios más importantes para construir un pitch exitoso. Aplicando estándares DIRC de la metodología POWER PITCH</p> <p>Diagnóstico de Pitch. Aplicación de diagnóstico de Pitch</p>
2	Aprender a 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>
3	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> <p>Revisión Pitch. Revisión de calidad del Pitch construido hasta ahora.</p>



CONTENIDOS Y ACTIVIDADES

Sesión	Objetivo	Contenidos
4	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	Aprender a adaptar el relato principal a una versión de prospectación 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	Practicar y mejorar habilidades expresivas corporales para interpretar Pitches.	<p>Performance. Entrenamiento básico de habilidades expresivas en escena.</p> <p>Expresión. Ritmo, gestos, energía, pronunciación.</p> <p>Recursos técnicos. Espacio, iluminación y audio, desplazamiento. Recursos on-line.</p> <p>Performance de Pitch . Entrenamiento y exposición del Pitch</p> <p>Conclusiones.</p>



ESCUELA DE
NARRATIVAS
COMERCIALES

TESTIMONIOS ALUMNOS

Click en la flecha



TESTIMONIOS

Resultados después de 6 meses



**ESCUELA DE
NARRATIVAS
COMERCIALES**

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 buena decisión 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



FUNDAMENTO DE TU INVERSIÓN

Si lo que ofreces al mercado tiene un precio superior a U\$1.000, quiere decir que es un producto o servicio sofisticado, que probablemente sea complejo de ofrecer.

Si logras realizar un solo negocio más gracias a lo que aprendas en este curso, la inversión habrá sido acertada. Y esperamos que sea mucho más.

INSCRÍBETE PARA OBTENER CON ANTICIPACIÓN UNO DE LOS
10 CUPOS

Inscribirse