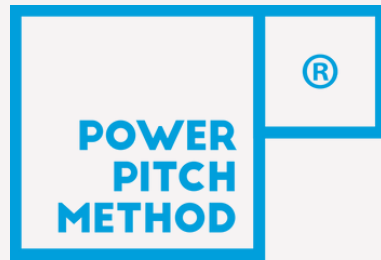


Formación y certificación de relatores **POWER PITCH METHOD**®

5 al 9 de enero 2026.
Intensivo Online.

- ▶ Para mentores, profesores de emprendimiento, consultores, gerentes comerciales, gestores tecnológicos.
- ▶ Dicta esta metodología utilizando la marca y material del método.





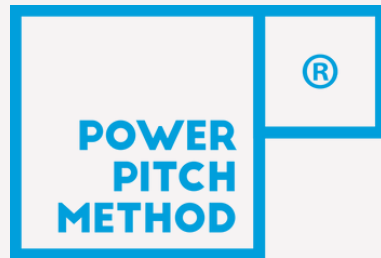
Situación

Los innovadores, emprendedores y empresas, tienen grandes dificultad para comunicar sus soluciones sofisticadas de manera simple y atractiva; y así es como pierden financiamiento, aliados y clientes.

Universidades, aceleradoras y consultoras intentan ayudarlos, pero lo hacen con habilidades más de forma que de fondo, logrando mejoras débiles que no impactan su capacidad de cautivar.

Se necesitan profesionales (profesores, mentores, consultores) que puedan enseñar cómo ofrecer soluciones de valor, utilizando una metodología probada, con libros, plantillas y casos.

Por eso aparece esta posibilidad de certificarse en POWER PITCH METHOD® para utilizar el material exclusivo de la metodología con tus alumnos y clientes, en cursos de pre y post grado, mentorías, y consultorías. Como lo han hecho las siguientes personas:



Instructores Power Pitch



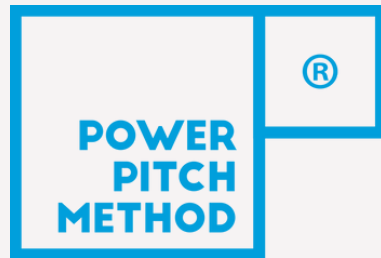
"En mi labor de docente y consultora en temas de emprendimiento e innovación, certificarme como relatora POWER PITCH METHOD® ha significado un gran aporte a mi trabajo y a las potencialidades de mis estudiantes de pre y post grado.

Es una metodología clara y eficiente que genera cambios inmediatos que los clientes y estudiantes agradecen."



"Tengo la suerte de ser el primer relator certificado del POWER PITCH METHOD® en Perú y aplicar la metodología con ejecutivos y emprendedores de todo rango.

Esto me ha llevado a potenciar mi trabajo como consultor, ayudando a empresas a descubrir la forma más impactante de presentar sus propuestas, marcando realmente un antes y un después en su forma de pensar y ejecutar sus relatos comerciales."



Instructores Power Pitch



Elayne Bione

"Como instructora, he podido por primera vez llevar la metodología POWER PITCH a Brasil por medio de workshops y participación en diversas aceleradoras e incubadoras para mujeres emprendedoras .

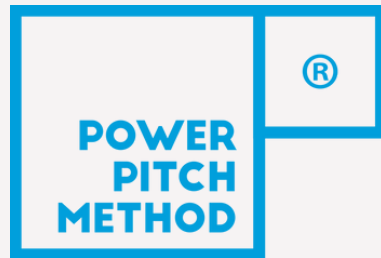
También apoyo a emprendedores en Ecuador y Chile en la construcción de narrativas que comuniquen el verdadero salto de valor en sus presentaciones. Y he sido evaluadora de pitches de startups gracias a esta metodología."



Ariel Matus

"Como relator certificado POWER PITCH METHOD®, aplico esta metodología junto a otras, en mis consultorías y mentorías, con empresas de todo tamaño.

Esta herramienta es poderosa para crear y fortalecer los Relatos Comerciales, impactando y acelerando los negocios de mis clientes."



La formación

Vivirás primero como alumno la metodología. Y luego profundizas en dictar como instructor lo que viviste como alumno.

Sesión apertura: Mi 17 de diciembre 2025. 10 a 13 hrs. (hora Chile GMT-3)

Sesiones entrenamiento: Lu 5 al Vi 9 de enero 2026.

Bloque AM: 10 a 14 hrs; Bloque PM 15 a 18 hrs (hora Chile GMT-3)

Tendrás acompañamiento grupal, una vez al mes, durante el año 2026, para ir resolviendo dudas de aplicación y compartiendo experiencias.

Obtendrás un certificado y un contrato donde el autor del método te autoriza a utilizar la marca y material del método, sin restricciones de lugar ni tiempo.

Esta formación tiene solo 10 cupos



Formador

Héctor Sepúlveda

Creador y Head Coach del POWER PITCH METHOD.

Autor de los libros POWER PITCH METHOD, 2013.

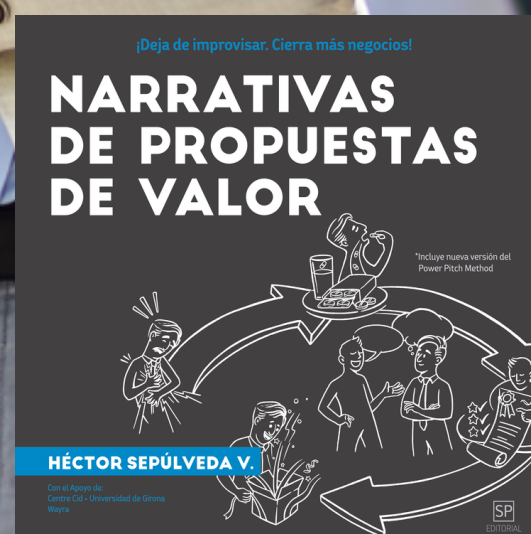
y NARRATIVAS DE PROPUESTAS DE VALOR, 2019. Impresos con la colaboración de Wayra y el CENTRECID de la Universidad de Girona.

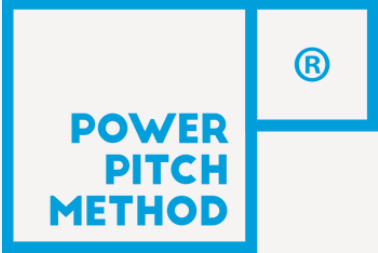
Ha asesorado a importantes empresas y organizaciones como Codelco, Banco Santander, Sonda, Cámara de Comercio de Bogotá, Cámara de Comercio de Santiago, Wayra, CORFO, Telefónica, Corpbanca, Fraunhofer Chile, Fundación Copec-UC y Walmart entre otras.

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

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

www.hectorsepulveda.net





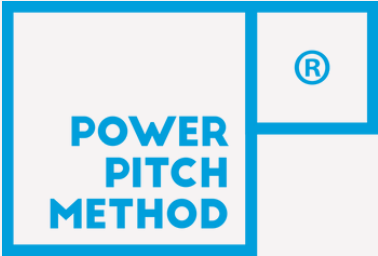
Programa día 1

7 horas

Como relatar el
método



Unidad	Objetivos	Contenidos
1 AM	Conocer aspectos principales de pitches o relatos comerciales	<u>La importancia de los Pitches o Relatos Comerciales.</u> Contexto del impacto de comunicar debidamente soluciones sofisticadas. Consecuencias de calidad de pitch.
2 AM	Aprender a medir los aspectos principales de la solución que serán utilizados luego en el Pitch	<u>“Análisis Salto de Valor”.</u> Concepto y Ejercicio para verificar el potencial de la solución de cada participante, pero desde el punto de vista de los beneficiados y del mercado. Promesas y Posibilidades. Diferencias e implicancias de promesas y posibilidades de los impactos de su solución.
3 PM	Conocer las aplicaciones del método	<u>Campo aplicación de esta metodología.</u> Se analizarán los ámbitos más habituales donde aplicar esta metodología, y las tendencias futuras. <u>Aplicación dentro de la universidad.</u> Se conversará sobre las posibles aplicaciones que pueda realizar cada profesor dentro de la universidad.
4 PM	Revisar y comprender los principios del método y primer taller	<u>Coaching de Pitch v/s relatoría de clases.</u> Principios de coaching y sus riesgos. Como mantenerse en un espacio controlado para el profesor. <u>Revisión material e instrucciones taller 1 “Análisis de Salto de Valor”.</u> Revisión del guion para dictar el taller, el material de acompañamiento, instrucciones a alumnos.



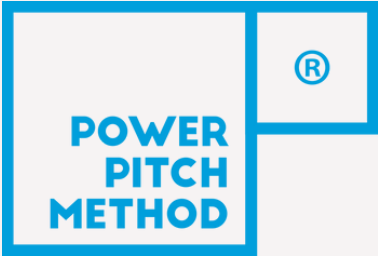
Programa día 2

7 horas

Como relatar el
método



Unidad	Objetivos	Contenidos
1 AM	Incorporar y practicar distinciones para construir un Pitch según el Power Pitch Method	<u>Análisis de clientes y audiencias:</u> Aspectos básicos de los interlocutores que pueden influir en el pitch <u>Plantilla 1: “Pitch de Oferta de Valor”.</u> Plantilla básica de 6 escenas que explique fácilmente Ofertas de Valor complejas. Descripción y trabajo de escenas. <u>Escenas propias de la oferta:</u> “Contexto” “Dolor”, “Analgésicos”, “Promesa de valor”, “Producto o servicio”, “Posibilidades”
2 AM	Ejercicios de feedback y mejora	<u>Diagnóstico de Pitch:</u> Revisión de calidad del Pitch construido hasta ahora en entrevistas grupales. Versiones 1 y 2. Estándares de un Pitch. Se analizarán los criterios más importantes para construir un pitch exitoso. Aplicando estándares DIRC de la metodología.
3 PM	Revisar y comprender los principios del segundo taller	<u>Revisión material e instrucciones día 2:</u> Revisión del guion para dictar el taller, el material de acompañamiento, e instrucciones a alumnos.
4 PM	Revisar y comprender los principios del diagnóstico Power Pitch	<u>Profundización de aspectos del diagnóstico:</u> Revisión de los 7 estándares y posibilidades de dictar un taller solamente de diagnóstico.



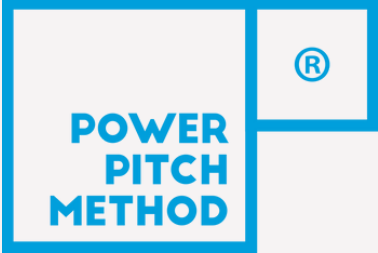
Programa día 3

7 horas

Como relatar el
método



Unidad	Objetivos	Contenidos
1 AM	Fortalecer el Pitch y llevarlo a categoría de guion.	<u>Titulares v/s guion:</u> Transformación de las ideas fuerza en un guion propiamente tal que puede ser transferible. <u>Lectura y grabación:</u> Lectura a voz alta de cada guion y grabación en audio Versión 3 del Pitch
2 AM	Guion reunión con cliente	<u>Plantilla 2: “Guion para reunión” con preguntas de implicancia.</u> Escenas extra: Mapa de ejecución, cierre. Espacios para preguntas Agregar a guion anterior revisado.
3 PM	Revisar y comprender los principios de los talleres	<u>Revisión material e instrucciones contenidos día 3:</u> Revisión del guion para dictar el taller, el material de acompañamiento, e instrucciones a alumnos.
4 PM	Revisar y comprender los principios de los talleres	<u>Practicas de Instrucción de taller:</u> Uso del material en práctica



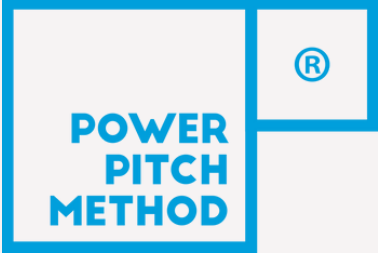
Programa día 4

7 horas

Como relatar el
método



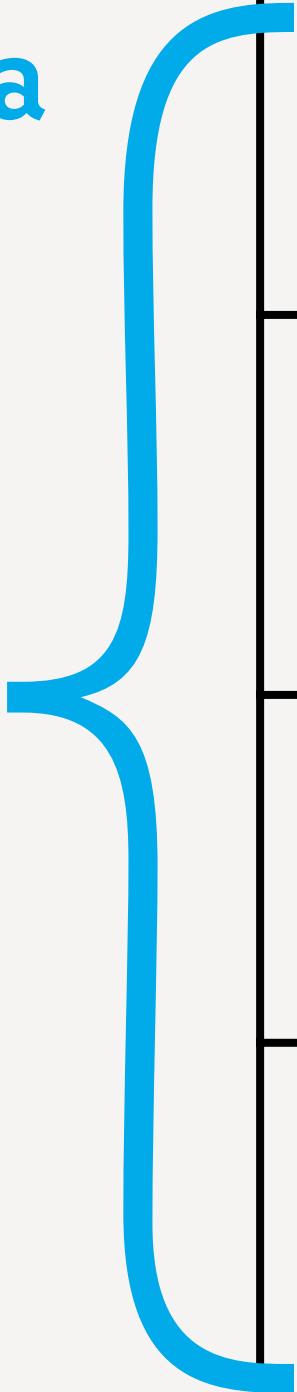
Unidad	Objetivos	Contenidos
1 AM	Aprender a construir guiones de prospección	Plantilla 3: “Pitch prospección” : Creación de guion de 1 minuto para teléfono, en 6 escenas breves. improvisación y feedback
2 AM	Aprender a construir guiones de prospección	Integración de los resultados en un Playbook : Reunir todos los resultados en una carpeta digital que sirva para futuras reuniones y presentaciones.
3 PM	Revisar y comprender los principios de los talleres	<u>Revisión material e instrucciones contenidos día 4</u> : Revisión del guion para dictar el taller, el material de acompañamiento, e instrucciones a alumnos.
4 PM	Revisar y comprender los principios de los talleres	<u>Prácticas de Instrucción de taller</u> : Uso del material en práctica.



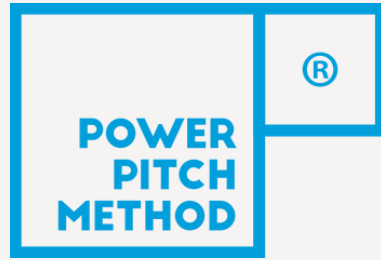
Programa día 5

7 horas

Como relatar el
método



Unidad	Objetivos	Contenidos
1 AM	Talleres extra	Revisión material de talleres extra: • Versión ciencia del método
2 AM	Talleres extra	Revisión material de talleres extra: • Performance escénica • Gráficas y video pitch
3 PM	Revisar y comprender los principios de los talleres	<u>Prácticas de Instrucción de taller:</u> Uso del material en práctica . Revisión del taller de Pitch para postular a concursos públicos.
4 PM	Cierre de entrenamiento	Preguntas y respuestas habituales sobre la metodología. Conversación de cierre. Entrega de Diplomas y contratos.

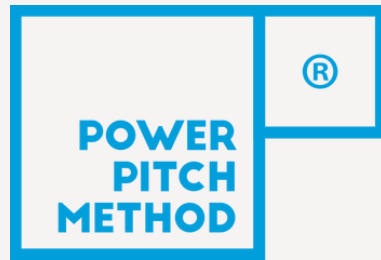


Entrenamientos que serás capaz de dictar

- Salto de Valor
- Pitch de Propuesta de Valor
- Guion de reunión con clientes
- Guion de prospección de clientes

Material extra

- Versión ciencia del método
- Performance escénica
- Gráficas y video pitch



Inversión

\$2.500.000 + IVA (19%) peso chileno

Se entregará factura chilena a personas y empresas chilenas

€2.500 euros / U\$2.700 dólares

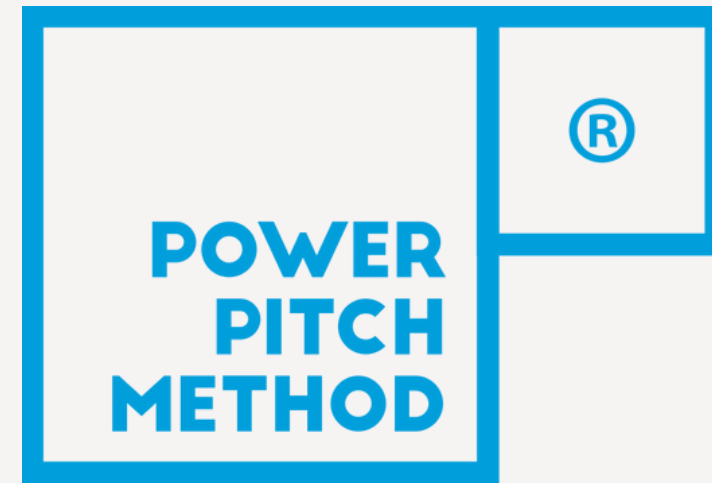
Se entregará factura chilena de exportación de servicios a personas y empresas fuera de Chile

El formador se reserva el derecho de no aceptar a algún alumno si considera que su perfil no es acorde a esta formación.

Puedes reservar tu cupo adelantando U\$300 (no reembolsables)

El pago del monto total deberá estar completo antes de la sesión de apertura en diciembre.

Si no alcanzas un cupo quedarás en lista de espera por si se libera uno.



www.powerpitch.net