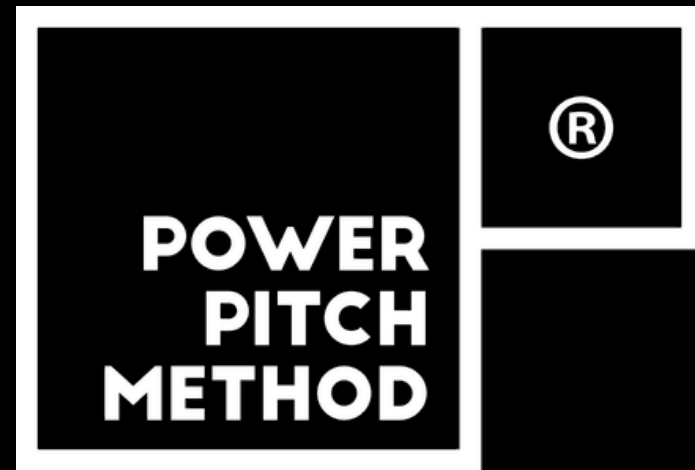




Formación y certificación de profesores

Propuesta para universidades e instituciones



www.powerpitch.net

Situación

Muchas ramas de pre y postgrado terminan pidiendo a sus alumnos presentar sus resultados en formato pitch, sobre todo aquellos orientados a la innovación y emprendimiento.

Del mismo modo, los programas internos de emprendimiento, incubadoras y OTTs deben apoyar postulaciones a subvenciones públicas, generar network con la industria y con inversionistas, donde el pitch es la pieza clave que puede ser un vehículo o un obstáculo, el motivo por el cual son rechazados o aprobados.

Los profesores, gestores tecnológicos y mentores –en muchos casos– recurren a su propias habilidades, usan metodologías inadecuadas, o las usan de manera superficial.

Esto afecta los procesos educativos y la percepción del alumno: y tampoco permite aumentar los resultados de los programas de emprendimiento y transferencia.

Propuesta

Power Pitch Method® certifica a sus profesores y mentores como instructores acreditados del método, con la marca, los materiales y el respaldo para dictarlo dentro de la institución.

Qué obtiene la institución

- Homologa la calidad de educación y entrenamiento de pitches
- Mejora la percepción de los alumnos de este tipo de formación
- Aumenta y mejora los resultados de emprendimiento y transferencia.
- Seguimiento y apoyo por 1 año a sus profesores certificados

Qué obtienen los profesores

- Certificado que autoriza a dictar el método dentro de la institución.
- Dos versiones del método, cada una con 7 cursos: Emprendimiento y empresa / Startup de base científica.
- Carpeta completa de materiales: guiones, presentaciones gráficas, workbook del alumno, manuales de cada curso y manual del instructor.

Formato

- Modelo híbrido: 8 semanas temáticas, 70% contenido en video, 30% coaching sincrónico online.
- En algunos casos puede ser presencial intensivo (consultar)
- Examen final: dictar una clase real dentro de los 3 meses siguientes.
- Inicio en cualquier momento del año; calendario a convenir con la institución.

La universidad tendrá profesores que puedan enseñar cómo ofrecer el valor que los alumnos, profesores e investigadores crean en sus aulas y laboratorios, y fortalecer su identidad de universidad pro-emprendimiento.

Contenidos

Cursos versión emprendimiento y empresa

- RESET, cuando la habilidad vendedora es de la empresa, no de los vendedores (o del fundador)
- DIAGNÓSTICO DE CALIDAD DE RELATO COMERCIAL
- SALTO DE VALOR. Analiza los impactos de tu solución antes de ofrecerla
- PITCH DE VALOR. Plantilla de 6 escenas
- GUIÓN DE REUNIÓN CON CLIENTES. Plantilla de 8 escenas
- GUIÓN DE PROSPECCIÓN. Plantilla de 6 escenas breves
- PLAYBOOK DE RELATOS COMERCIALES. Versiones para transferir en la empresa.

Cursos versión startup científica

- LA TRADUCCIÓN DEL VALOR, comunica tu innovación científica de manera cautivante.
- DIAGNÓSTICO DE CALIDAD DE PITCH
- SALTO DE VALOR. Analiza los impactos de tu solución antes de ofrecerla
- PITCH DE VALOR. Plantilla de 6 escenas
- PITCH PARA INVERSORES y POSTULACIONES. Plantilla de 6 escenas + otras
- DECK GRÁFICO Y VIDEO PITCH. Entregables de tu pitch
- PERFORMANCE DE PITCH. Cómo lo presentas corporal y gestualmente (transversal a ambas versiones)

Inversión

Valor de referencia para participante único es de U\$2.500 y \$2.300.000 + iva.

Esta propuesta de precio preferencial es solo para organizaciones

Participantes	Inversión por persona
3 a 5 profesores	U\$ 2.000
6 a 10 profesores	U\$ 1.600

Facturación de exportación de servicios
fuera de Chile: exenta de IVA, en dólares.

Participantes	Inversión por persona
3 a 5 profesores	\$ 1.896.000 + iva
6 a 10 profesores	\$ 1.500.000 + iva

Facturación en Chile: Más 19% IVA, en pesos.

Pago en 2 cuotas: 50% al iniciar la formación y 50% una vez aprobado el examen y emitidos los certificados.



Héctor Sepúlveda

Creador y Head Coach del Power Pitch Method®.

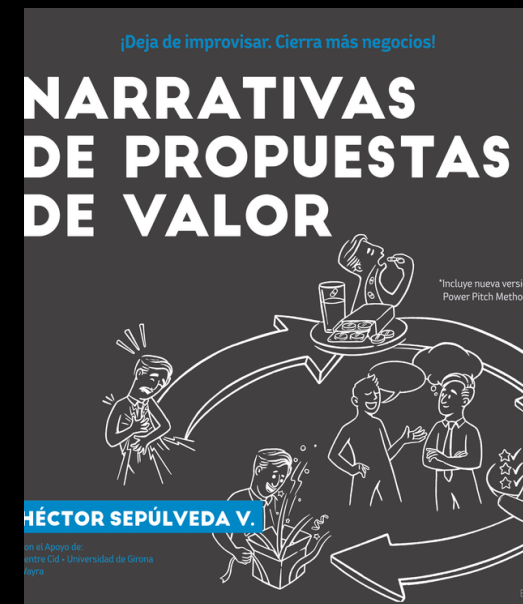
Autor de los libros POWER PITCH METHOD (2013), NARRATIVAS DE PROPUESTAS DE VALOR (2019). RESET (2025), TRADUCCIÓN DEL VALOR CIENTÍFICO (2026).

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



Paso siguiente

Una reunión para despejar dudas, definir el grupo de profesores, y el calendario tentativo.

contacto@powerpitch.net