

**POWER  
PITCH  
METHOD**

®

Deja de improvisar. Cierra más negocios.

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

# ESCUELA DE NARRATIVAS COMERCIALES

6ta Versión ON LINE

**ENERO 2023.**





## *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.*



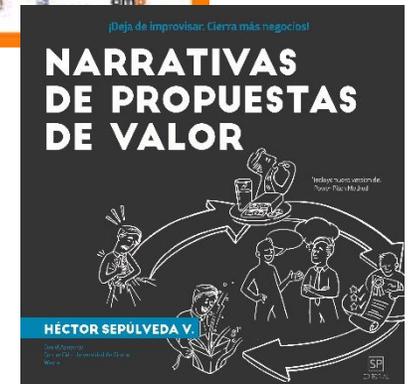
# POWER PITCH METHOD®

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.

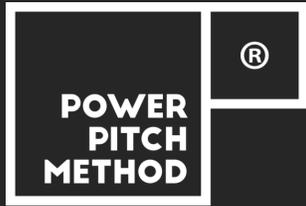
Sus principios plantean la creación de un guion simple e irrefutable para lanzar una Oferta de Valor, con una estrategia base y exigentes estándares. Siguiendo sus plantillas, muchas empresa y emprendimientos han logrado potenciar sus negocios.

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

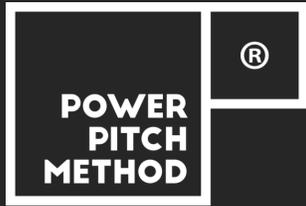
**ON LINE**

**2 AL 6 DE ENERO 2023**

**10:00 a 14:00 hrs (chile)**

**8:00 a 12:00 hrs (Perú), 14:00 a 18:00 hrs (España)**

**Inversión: \$700.000 clp (peso chileno). U\$1000 (PayPal)**



# 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 la Escuela de Negocios 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](http://www.hectorsepulveda.net)



## PROGRAMA ON LINE. SEMANA I. Sesiones de 4 horas (breaks entre medio)

### Sesión 1

**La importancia de los relatos comerciales.** Contexto del impacto de relatos comerciales en ofertas de valor.  
**Estándares de un Pitch.** Se analizarán los criterios más importantes para construir un pitch exitoso. Aplicando estándares DIRC de la metodología POWER PITCH  
**Análisis Salto de Valor.** Concepto y Ejercicio para verificar el potencial de la oferta de cada participante.  
**Análisis de Clientes.** Ejercicio para prepararse para el cliente objetivo.

### Sesión 2

**Plantilla 1: Oferta de Valor.** Plantilla básica de 4 escenas que explique fácilmente Ofertas de Valor complejas. Descripción y trabajo de escenas.  
**Escenas propias de la oferta.** “Dolor”, “Analgésicos”, “Promesa de valor”  
**Escena del producto, servicio o proyecto.**  
**Revisión Pitch.** Revisión de calidad del Pitch construido hasta ahora.

### Sesión 3

**Análisis Mapa ejecución.** Definición de pasos requeridos hasta que el cliente recibe el valor.  
**Definición Meta del Pitch.** Análisis y definición de la meta de reunión.  
**Redacción y corrección del guion versión 1.**  
**Plantilla 2 Pitch reunión de ventas.** Uso de la Plantilla de Pitch de Ventas de 7 escenas, para preparar un reunión con clientes.  
**Escenas adicionales.** “Ambición”, “Mapa de ejecución”, “Cierre”



## PROGRAMA ON LINE. Sesiones de 4 horas (breaks entre medio)

### Sesión 4

**Performance.** Entrenamiento básico de habilidades expresivas en escena. Práctica con retroalimentación del relator y compañeros. Plantilla de entrenamiento.

**Expresión.** Ritmo, gestos, energía, pronunciación.

**Recursos técnicos.** Espacio, iluminación y audio, desplazamiento. Recursos on-line.

**Performance de Pitch .** Entrenamiento de exposición del Pitch, ayuda de un partner del curso.

**Grabación de una versión en video.** Registro de una versión para sumar a carpeta final.

### Sesión 5

**Relato complementarios.** Relatos en otros soportes.

**Presentación grafica.** Construcción Power Point para acompañar un pitch.

**Email y teléfono.** Redacción y entrenamiento de relatos de 30 segundos. Formato teléfono y escrito.

**Carpeta de Relato Comercial.** Resumen de todo lo trabajado para usar en tu empresa.

**Presentación final** Presentación de resultado final del entrenamiento

**Conclusiones y cierre.**



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 buena decisión el curso a principio de año y de ahí ...vengan ventas... Con esta pandemia las reuniones por videoconferencia, 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 UNO DE LOS CUPOS