



**ESCUELA DE
NARRATIVAS
COMERCIALES**



**TRAINING
INSTRUCTOR
CERTIFICADO**

Aprende a dictar esta metodología para incluirla en tus clases y asesorías, y obtén tu diploma de Instructor Certificado.

El método para Construir y Presentar Narrativas Comerciales para elevar los resultados de emprendedores, ejecutivos y empresas.

Versión ON Line
Abril a Julio 2024



www.powerpitch.net



**ESCUELA DE
NARRATIVAS
COMERCIALES
+
TRAINING
INSTRUCTORES
CERTIFICADOS**

Nueva 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
+
TRAINING
INSTRUCTORES
CERTIFICADOS**

Nuevos asesores para el emprendimiento e innovación: **NARRATIVAS COMERCIALES**

El auge del emprendimiento y la innovación requiere de profesionales que apoyen este proceso desde diversas especialidades.

La presentación de ofertas o Pitch es parte de todo proceso moderno de emprendimiento e innovación y además una herramienta para cualquier tipo de negocio BtoB, lo que transforma esta especialidad en un campo en franco crecimiento.

Tanto aquellos profesores, mentores, consultores que ya se dedican a temas de comercialización, ventas, comunicaciones, emprendimiento e innovación, encontrarán en este método el modelo para entrenar a sus alumnos y clientes.

Este “Training de Instructores Certificados” propone incorporar la disciplina del POWER PITCH METHOD a sus herramientas para potenciar los resultados comerciales de sus alumnos y clientes, abriéndoles un nuevo campo de trabajo y reputación profesional.



**ESCUELA DE
NARRATIVAS
COMERCIALES
+
TRAINING
INSTRUCTORES
CERTIFICADOS**

www.powerpitch.net

**Ayuda a tus alumnos y clientes
A que no dependan del talento
o la improvisación frente a los
clientes**

*Conviértete en instructor de este
método para abrir nuevos campos a tu
labor de profesor, consultor y asesor.*

DIRIGIDO A:

*Asesores de emprendimiento e innovación. Profesores universitarios de carreras afines.
Profesionales de las ventas y comunicaciones corporativas.*





**ESCUELA DE
NARRATIVAS
COMERCIALES
+
TRAINING
INSTRUCTORES
CERTIFICADOS**

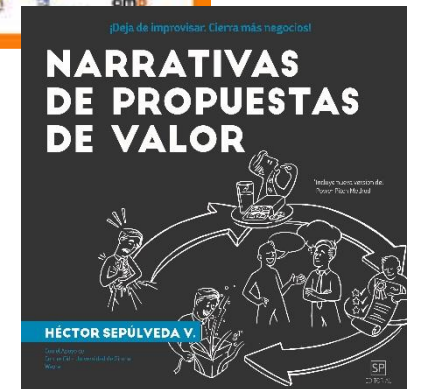
POWER PITCH METHOD®

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.

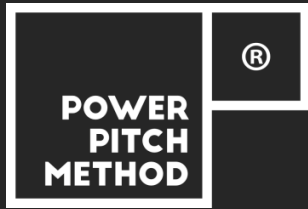
Sus principios plantean la creación de un guion simple e irrefutable para lanzar una Oferta de Valor, con una estrategia base y exigentes estándares. Siguiendo sus plantillas, muchas empresa y emprendimientos han logrado potenciar sus negocios.

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**

+

**TRAINING
INSTRUCTORES
CERTIFICADOS**



INVERSIÓN

12 sesiones online en directo de 2 horas c/u. En la primera etapa, 6 sesiones, los futuros instructores cursan los talleres como un alumno normal, junto a emprendedores, ejecutivos y empresarios. Luego cursan 6 sesiones más dedicadas a su formación de instructor.

Etapa 1: Abril 10, 17, 24 ; Mayo 8, 15, 22

Etapa 2: Junio 2, 12, 19, 26; julio 3, 10

10:00 a 12:00 hrs Chile / 16:00 a 18:00 hrs España

\$2.000.000 cl + 19%IVA, o U\$2.600 + IVA vía Paypal (factura chilena)

Certificado digital emitido por POWER PITCH METHOD[®]

Además de un contrato donde se autoriza a usar la marca y material del método para impartir clases y conferencias.



**ESCUELA DE
NARRATIVAS
COMERCIALES**

+

**TRAINING
INSTRUCTORES
CERTIFICADOS**



Cómo alumno regular

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

Cómo instructor

APRENDE COMO:

- Dictar los 4 principales talleres del método
- Utilizar el material exclusivo para instructores certificados
- Ofrecer los distintos talleres a diferentes clientes.

RESULTADO DEL CURSO:

Una carpeta con versiones de la Narrativa Comercial de un producto/servicio de la empresa de cada alumno participante.

Una carpeta de instructor con todas las guías y alocuciones para dictar los cursos

Diploma y contrato que te autoriza a usar la marca y material del método.



**ESCUELA DE
NARRATIVAS
COMERCIALES
+
TRAINING
INSTRUCTORES
CERTIFICADOS**

www.powerpitch.net

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 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



Etapa 1. CONTENIDOS Y ACTIVIDADES

| Sesión | Objetivo | Contenidos |
|--------|--|---|
| 1 | Conocer aspectos principales de los relatos comerciales y la importancia de diagnosticar su calidad. | 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 Diagnóstico de Pitch: Aplicación de diagnóstico de Pitch |
| 2 | Aprender a medir los aspectos principales de la oferta que serán utilizados luego en el Pitch | Promesas y Posibilidades de la oferta. Diferencias e implicancias de promesas y posibilidades 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. |
| 3 | Incorporar y practicar distinciones para construir y mejorar un Pitch | 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”, “Producto o servicio”, “Posibilidades Revisión Pitch. Revisión de calidad del Pitch construido hasta ahora. |



Etapa 1. 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 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 | 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> |



Etapa 2. **CONTENIDOS Y ACTIVIDADES** (sólo instructores)

| Sesión | Objetivo | Contenidos |
|--------|---|--|
| 1 | Conocer las aplicaciones del método | <p>Campo aplicación de esta nueva especialidad. Se analizarán los ámbitos más habituales donde aplicar esta metodología, y las tendencias futuras.</p> <p>Campo laboral del Instructor. Posibles áreas de trabajo de los futuros instructores</p> <p>Revisión de los 3 talleres básicos en cuanto su estructura. Revisión de la lógica de trabajo de cada uno de los talleres</p> |
| 2 | Revisar y comprender los principios del método y primer taller | <p>Coaching de Pitch v/s relatoría de talleres. Principios de coaching, sus principios y riesgos. Como mantenerse en un espacio controlado para el instructor.</p> <p>Revisión material e instrucciones taller 1. Revisión del guion para dictar el taller, el material de acompañamiento, instrucciones a alumnos.</p> |
| 3 | Revisar y comprender los principios del método y segundo taller | <p>Revisión material e instrucciones taller 2. Revisión del guion para dictar el taller, el material de acompañamiento, instrucciones a alumnos.</p> <p>Revisión material e instrucciones taller 3. Revisión del guion para dictar el taller, el material de acompañamiento, instrucciones a alumnos.</p> |



Etapa 2. **CONTENIDOS Y ACTIVIDADES** (sólo instructores)

| Sesión | Objetivo | Contenidos |
|--------|------------------------------------|---|
| 4 | Asimilar el material de instructor | <p>Revisión material e instrucciones taller 4. Revisión del guion para dictar el taller, el material de acompañamiento, instrucciones a alumnos.</p> <p>Practicas de Instrucción de taller. Uso del material en práctica.</p> |
| 5 | Asimilar el material de instructor | <p>Practicas de Instrucción de taller. Uso del material en práctica.</p> |
| 6 | Asimilar el material de instructor | <p>Practicas de Instrucción de taller. Uso del material en práctica</p> <p>Preguntas y respuestas habituales sobre la metodología.</p> <p>Entrega de Diplomas y contratos.</p> |



**ESCUELA DE
NARRATIVAS
COMERCIALES
+
TRAINING
INSTRUCTORES
CERTIFICADOS**

www.powerpitch.net

TESTIMONIOS ALUMNOS ESCUELA

Click en la flecha





**ESCUELA DE
NARRATIVAS
COMERCIALES
+
TRAINING
INSTRUCTORES
CERTIFICADOS**

TESTIMONIOS ALUMNOS

Resultados después de 6 meses.

Esperamos que a futuro sus propios alumnos y clientes puedan decir cosas similares

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



**ESCUELA DE
NARRATIVAS
COMERCIALES
+
TRAINING
INSTRUCTORES
CERTIFICADOS**

www.powerpitch.net

TESTIMONIOS INSTRUCTORES CERTIFICADOS



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

Ariel Matus



**ESCUELA DE
NARRATIVAS
COMERCIALES
+
TRAINING
INSTRUCTORES
CERTIFICADOS**

TESTIMONIOS INSTRUCTORES CERTIFICADOS



En mi labor de docente y consultora en temas de emprendimiento e innovación, certificarme como Relator 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.

Claudia Gwynn



**ESCUELA DE
NARRATIVAS
COMERCIALES
+
TRAINING
INSTRUCTORES
CERTIFICADOS**

www.powerpitch.net

TESTIMONIOS INSTRUCTORES CERTIFICADOS



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.

Takao Shimabukuro





**ESCUELA DE
NARRATIVAS
COMERCIALES
+
TRAINING
INSTRUCTORES
CERTIFICADOS**

TESTIMONIOS INSTRUCTORES CERTIFICADOS



"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 en Chile en la construcción de narrativas que comuniquen el verdadero salto de valor en sus presentaciones. Y he podido ser evaluadora de pitches de varias startups que pasan por la Dirección de Emprendimiento del Centro de Innovación Anacleto Angelini de la Universidad Católica de Chile gracias a esta metodología."

Elayne Bione





**ESCUELA DE
NARRATIVAS
COMERCIALES
+
TRAINING
INSTRUCTORES
CERTIFICADOS**

CAMPO DE APLICACIÓN

- Entrenamiento de emprendedores en Incubadoras y Aceleradoras
 - Entrenamiento en programas de apoyo a Pymes de diversos sectores económicos
 - Profesor en programas Universitarios de Emprendimiento
 - Clases en Post grados Universitarios (emprendimiento, innovación, ventas, marketing, MBA, otros)
- Construcción de Pitch de Ventas de Diversos Productos y Servicios
- Entrenamiento de Ejecutivos en la “performance” o “delivery” de Narrativas Comerciales
 - Construcción de Bibliotecas de Narrativas Comerciales
- Entrenamiento de "Pitching Ejecutivo" a ejecutivos en posiciones transversales (alternativa a los tradicionales cursos de oratoria y presentaciones)



**ESCUELA DE
NARRATIVAS
COMERCIALES
+
TRAINING
INSTRUCTORES
CERTIFICADOS**

FUNDAMENTO DE TU INVERSIÓN

Si quieres tener una nueva y novedosa habilidad como asesor, mentor, profesor, consultor, con la que impactar a tus clientes y alumnos. Y que además pueda generarte ingresos adicionales o principales.

INSCRÍBETE PARA OBTENER UNO DE LOS 8 CUPOS

Formulario
Inscripción