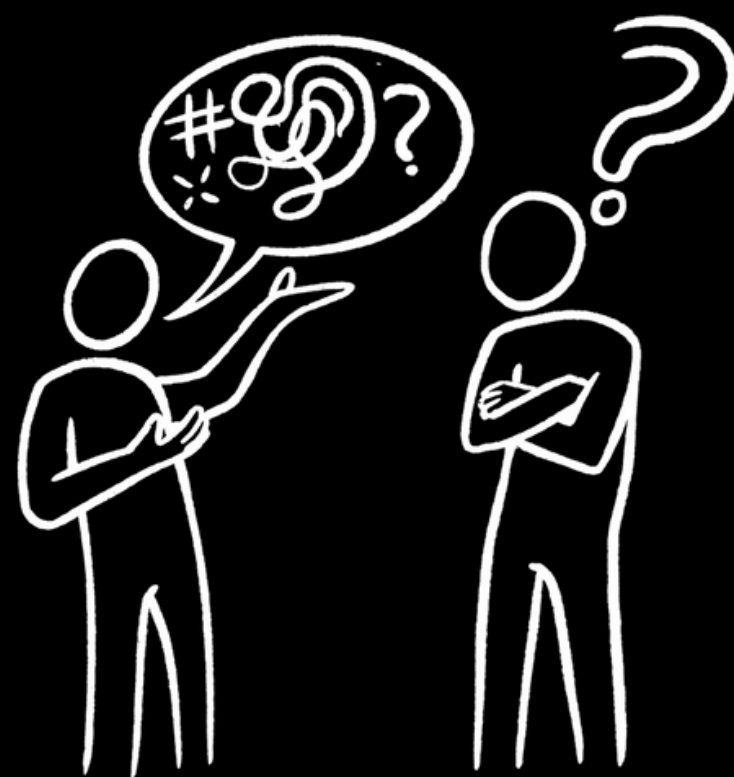




La mayoría de las empresas B2B están amarradas por el **viejo paradigma de dejar que sus vendedores creen los mensajes comerciales.**
¡¡Libérate!!



Consecuencias del Paradigma

- Cada Vendedor dice algo distinto. No hay mensajes oficiales de la empresa.
- Venden características, no Valor.
- Calidad de los Relatos 3/10.
- Dispersión y bajo aprendizaje.
- Los clientes no se interesan o encuentran caras las propuestas.
- Baja conversión.

Pero eso nos es culpa de los comerciales, ellos hacen lo que pueden.

¿Por qué se mantiene el Paradigma?

Excusas habituales

- **Tengo clientes diversos, no puedo tener un solo relato.**
- **Los vendedores conocen el producto, pueden explicarlo bien.**
- **Nosotros hacemos preguntas para conocer y conectar, no tenemos relatos.**
- **Un relato preparado nos convertiría en robots**
- **Vender es un arte, y buscamos gente talentosa para unirse a nuestro equipo.**

Si tienes un **excelente producto**, pero una **mala calidad de narrativa comercial**, estas son las consecuencias.



Es hora de hacer un...

RESET

- Cada Vendedor dice algo similar. Hay mensajes oficiales de la empresa.
- Venden Valor, no características.
- Calidad de los Relatos 8/10.
- Gestión de Relatos, onboarding y mejoras con IA
- Los clientes se interesan y cautivan.
- Aumento +30% de conversión.

Tu empresa se liberará del viejo Paradigma. Creará los mejores Relatos de sus ofertas y los gestionará con IA.



¿Notas la diferencia?



Vendedor 1

Vendedor 2

Vendedor 3

Nuestro software de modelamiento de incertidumbre geológica, está diseñado para evaluar el potencial geológico de un yacimiento mineral.

Se basa en la simulación plurigaussiana jerárquica, un método altamente flexible capaz de reproducir entornos geológicos complejos de forma realista, incluso en presencia de numerosos dominios geológicos por modelar, grandes bases de datos y grandes yacimientos.



Relato oficial de la empresa

La exploración de nuevos yacimientos mineros es un proceso largo, caro, e incierto. Entre 4 a 5 años, con millones de dólares invertidos. Y cerca del 50% de las exploraciones que se transforman en producción no rinden lo esperado.

Con GEOGNOSIM **reducimos a la mitad el tiempo y costos de una exploración minera.** Además de entregar una estimación del riesgo de producción con 90% de mayor certeza para tomar decisiones adecuadas.

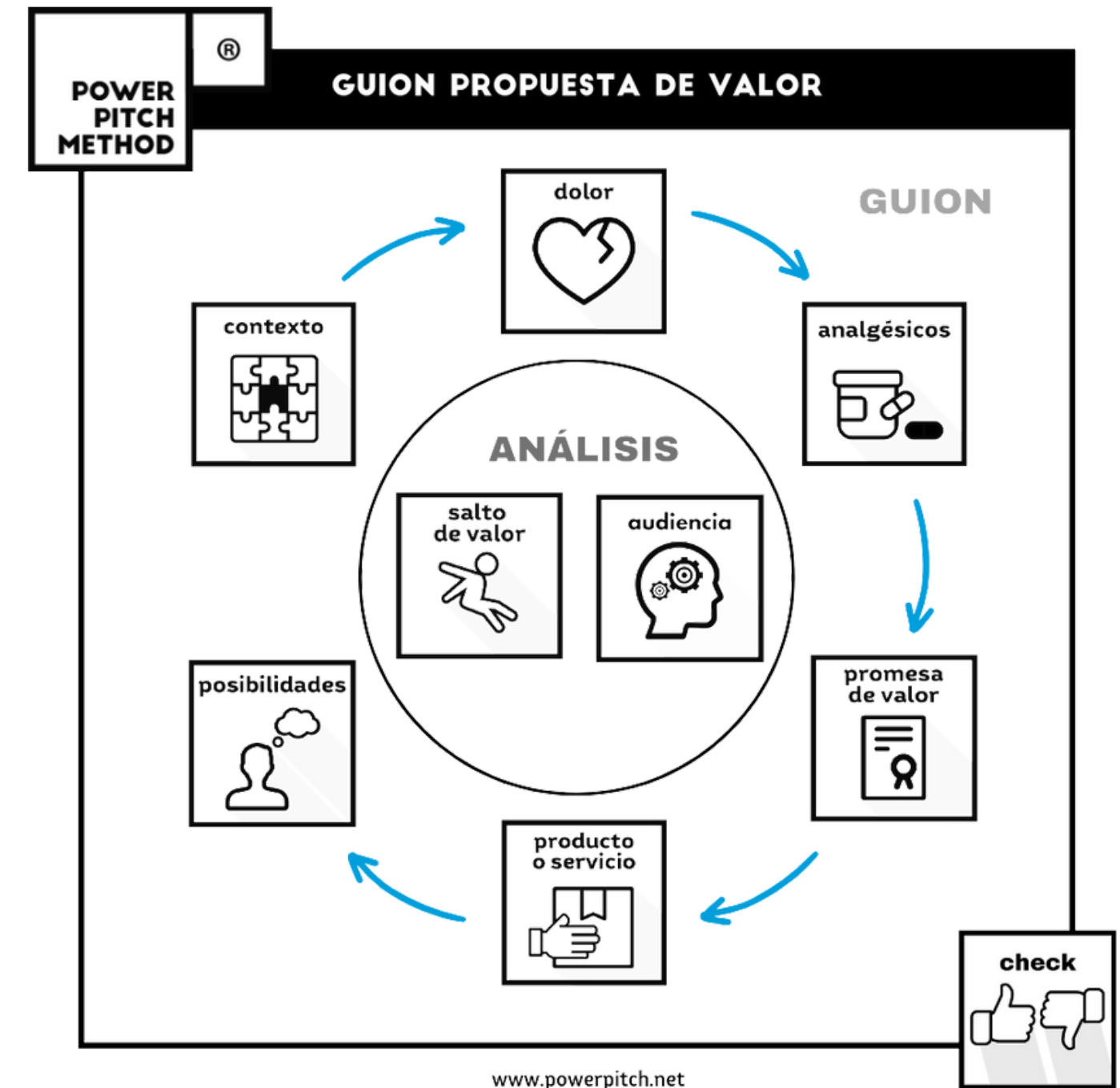
Resultados y entregables del programa

Construirán un Playbook muy valioso y de uso inmediato para una o varias de tus ofertas

- Un análisis sobre los aspectos más atractivos de la propuesta de valor
- El relato principal-entendible por cualquiera- que facilita conectar con los clientes
- El relato para conseguir agendar el siguiente paso antes de que termine la primera reunión.
- El relato de prospección para conseguir reuniones.

Mientras construyen los relatos **aprenden la metodología POWER PITCH** para aplicarla en cualquier circunstancia futura. El botón de RESET se queda contigo.

Después del entrenamiento podemos tener una reunión 1 vez al mes, para ver resultados y aplicación de los relatos en la empresa.



Etapas del Programa

DIAGNO

Reunión de 1 hora

1

Registro y diagnóstico

Basado en la venta de una persona del equipo.
Feedback Oral

Informe del Diagnóstico

Entrega de la transcripción del relato comercial y análisis de 7 estándares, y consecuencias de calidad del relato.

Deseable

¿Describe los beneficios de manera cuantitativa y emocional?

Irrefutable

¿Provee evidencia suficiente para bajar el riesgo a los clientes?

Replicable

¿Es fácil de entender y revender?

Lógico

¿El producto hace match con los beneficios?

Balanceado

¿Se habla más de los cliente y usuarios que de sí mismo?

Confiable

¿La expresión corporal denota seguridad y alineación con el relato?

Visual

¿El material visual es acorde a los clientes, la situación y el relato mismo?



Entrega de diagnóstico

RESET

Una sesión semanal de 2 a 3 horas c/u

1

Análisis del Salto de Valor

Registro cuantitativo de los beneficios de tu oferta.
Plantilla 1

2

Guion de propuesta de Valor

Construcción de 6 escenas del relato comercial de cada oferta.
Plantilla 2

3

Revisión del relato creado

Uso de estándares de diagnóstico para evaluar el relato.
Plantilla 3

4

Guion conversación en reunión

Escenas extra para conseguir agendar el siguiente paso al terminar.
Plantilla 4

5

Guion prospección de reuniones

Relato breve para obtener reuniones, vía teléfono, mail o LinkedIn.
Plantilla 5

6

Playbook de relatos comerciales

Recopilación del resultado para ser transferido en la empresa.
Cyrano Book

Trabajo entre sesiones

CHAT de apoyo durante todo el proceso.



Evaluación de calidad de nuevos relatos

SCALE

Una sesión mensual de 1 hora c/u

1

Versión final Cyrano Playbook

Revisión del documento final del playbook.
Modelo Cyrano

2

Transferencia relatos al equipo

Pauta y proceso para transferir relatos al equipo.
Presentación

3

Meta de conversiones

Proceso de medición de conversión de reuniones y prospección.
Modelo de registro de conversión

4

IA para mejorar y supervisar

Herramientas IA para supervisar uso de relatos.
Alternativas IA

5

Análisis de reuniones con clientes

Revisión de casos de éxito y fracaso con nuevos relatos.
Pauta reunión de seguimiento.

6

Resultados de conversión

Primeros informes de conversión vinculados a la calidad de relatos.
Informe de Conversión.

Trabajo y aplicación entre sesiones

CHAT de apoyo durante todo el proceso.



Evaluación de aumento de conversión + 30%

Etapas del programa

Puedes ir decidiendo el avance a medida que realizas los pasos.

El programa puede tener un mix presencial y online, dependiendo si el Relator se encuentra en Europa o LATAM en época del programa.

Los programas grupales para pymes se realizarán solo 1 vez al año. Próxima fecha en 2027.

DIAGNÓSTICO

Reunión de 2 horas.

Diagnóstico de 2 relatos de ofertas comerciales de la empresa.

Entregable:

Informe con transcripción de los relatos y diagnóstico por estándares.

U\$ 1.000

impuesto incluido (factura chilena de servicios para empresas extranjeras)

+ IVA para empresas chilenas
(equivalencia 1 dolar= \$1000 cl)

RESET

6 sesiones de 3 horas.

Dos a cuatro ofertas comerciales
Hasta 16 personas

Entregables:

Material de entrenamiento
Playbook de nuevos relatos comerciales.

U\$ 8.500

impuesto incluido (factura chilena de servicios para empresas extranjeras)

+ IVA para empresas chilenas
(equivalencia 1 dolar= \$1000 cl)

SCALE

Reunión de 1 hora, c/mes, durante 6 meses.

Acompañamiento en la instalación de nuevas prácticas.

Entregables:

Instrucciones de aplicación de las etapas.
Grabación de sesiones.

U\$ 3.000

impuesto incluido (factura chilena de servicios para empresas extranjeras)

+ IVA para empresas chilenas
(equivalencia 1 dolar= \$1000 cl)

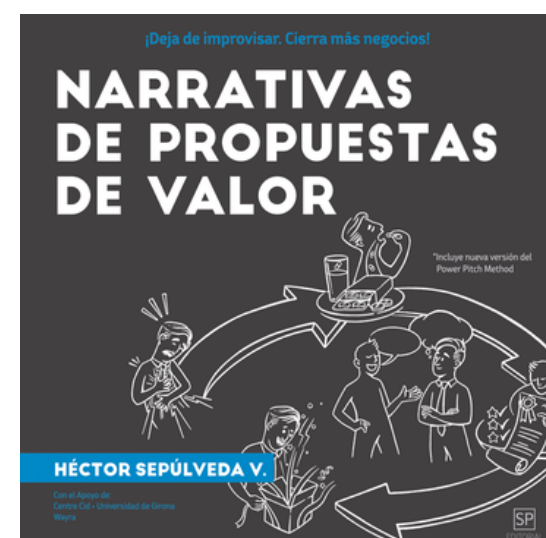
Entrenador del SALES PITCH RESET

Héctor Sepúlveda Velásquez

Autor de los libros "Power Pitch Method" (2013) "Narrativas de Propuestas de Valor" (2019), publicados con el apoyo de Wayra y la Universidad de Girona (España). Profesor del Magister de emprendimiento tecnológico de la Universidad Adolfo Ibáñez, profesor de MBA de la Universidad del Desarrollo, y Profesor senior de Educación Ejecutiva de la Universidad Católica (Chile).

Asesor de diversos emprendimientos y empresas B2B en LATAM y España.

www.hectorsepulveda.net



"Las narrativas comerciales no tienen que ser una improvisación de los ejecutivos comerciales. Es un insumo que la empresa debe construir y entregarles"

Héctor Sepúlveda V.



Qué posibilidades se abren luego...



- Comenzar una nueva etapa en tu empresa. De ahora en adelante podrán crear relatos comerciales metodológicamente que pasarán a ser un activo de la empresa.
- Se los transferirás a los vendedores, y el talento individual lo sumarás a un estándar común aumentado.
- Facilitarás y acelerarás el onboarding de nuevos ejecutivos comerciales con tu Playbook de relatos.
- Tendrás una ventaja comercial sobre otras empresas.

Testimonio al finalizar etapas

Te solicitaremos un **PRIMER TESTIMONIO** al terminar la etapa **RESET**, comparando la calidad las narrativas antes y después.

Te solicitaremos un **SEGUNDO TESTIMONIO** a los 6 meses del proceso, cuando veamos números en aumentos de resultados.