

Programa
**Academia de
Prospección**

 Academia de
PROSPECCIÓN

 Academia de
PROSPECCIÓN

PROSPECCIÓN
INTELIGENTE

Objetivos y temas del programa.

- Entregar las herramientas y transmitir las técnicas necesarias para lograr una prospección inteligente y efectiva a través de los distintos canales (teléfono, e-mail, LinkedIn, referencias y networking) para negocios B2B.
- Acompañar a los ejecutivos comerciales en la implementación y puesta en práctica de las técnicas adecuadas para lograr una prospección efectiva en los distintos canales, con impacto real en las primeras semanas.

Bases de la Prospección Inteligente:

- Time Blocking o Bloqueo del Tiempo
- Bloques de Alta Intensidad en la Prospección (BAIP)
- El desarrollo del hábito de prospectar
- El Foco Ayuda en la prospección
- La ley de los 90 días
- Segmentación de prospectos y el Ideal Customer Profile (ICP)
- Investigación de Prospectos, ¿Qué son los Trigger Events?
- Adiós Personalización y bienvenida Hiperpersonalización
- Objetivo de la prospección: la primera reunión

Técnica y metodología:

- La Propuesta de Valor de Alto Impacto
- Prospección telefónica (entibiando la llamada)
- Prospección por Email
- Cómo utilizar LinkedIn como herramienta comercial y canal de prospección
- El mix de canales en la prospección
- Seguimiento Efectivo
- Manejo de Objeciones
- Herramientas y recursos tecnológicos para optimizar la prospección



Características y formatos



Formación
online **vía Zoom.**

Formatos y duración

Modalidad abierta:

Duración: 10 horas (divididas en 5 sesiones, una vez por semana, de 2 horas cada una). Las sesiones igualmente se graban y se envían posteriormente a cada participante.

Modalidad cerrada o InCompany:

Programa especializado y focalizado al negocio del cliente. La duración de estos programas está sujeta a la cantidad de participantes y se abordan caso a caso. Las sesiones también son de 2 horas una vez por semana y son grabadas y puestas a disposición del cliente.

Los programas InCompany pueden ser online o presenciales.

Ambos formatos contemplan:

- Acompañamiento personalizado del director del programa, en paralelo a las sesiones, para la implementación de las técnicas de prospección en los distintos canales.

- Sesión 1 a 1, de una hora, con el director del programa, para ayudar en la implementación o bien resolver cualquier inquietud o apoyo en relación a los temas revisados en el programa.



Director del programa:

Pablo Pefaur

Empresario, periodista de la Universidad de los Andes, Máster en Planificación Estratégica en la Universidad Complutense de Madrid, Diplomado en Marketing y Ventas del ESE Business School de la Universidad de los Andes, Diplomado en Coaching Ejecutivo de la Pontificia Universidad Católica de Chile (PUC), con 15 años de experiencia en áreas de venta como ejecutivo y liderando áreas comerciales.

Autor del libro **“Prospección Inteligente”** (2020).

Creador del podcast **“Hablemos de Prospección”** (2022).

Especialista en ventas B2B y ventas consultivas.

Fundador de la consultora El Nuevo Método (2016) y Cofundador de El Prospector (2018), con los que ha realizado más de 100 proyectos y entrenamientos para áreas comerciales de Chile y Latinoamérica, en temas de prospección efectiva, captación de clientes, gestión e implementación de modelos de venta consultiva, ayudando a más de 3.000 ejecutivos de venta, gerentes comerciales, como también a emprendedores y pequeños y medianos empresarios.

Algunas empresas que han cursado o cursan actualmente sus programas de formación son:

Deloitte, The Adecco Group, Robert Walters Group, GL Events, Coasin Logicalis, AENOR, Grupo Empack, Melón, Marsh McLennan, Colmena, Nubox, Tecnovial, Plus TI, Colegium, Unibag, BC Tecnología, Orbyta, Grupo Hagraf, Grupo JEMO, Tech-K, I2B Technologies, Plus TI, Simpli Latam, etc.



EL PROSPECTOR.CL

Si necesitas mayor información al respecto, recuerda
que puedes escribirnos a: **equipo@elprospector.cl**
o envíanos un whatsapp a: +56 9 9226 5761
www.elprospector.cl/academia-de-prospeccion
© Copyright ElProspector.cl