

Programa Continuidad Egresados

Academia de Prospección



Objetivo del programa.

Mejorar la capacidad de diagnóstico, calificación y gestión de las oportunidades a lo largo del ciclo comercial, con el fin de maximizar las tasas de conversión y aumentar las ventas no sólo con nuevos, sino con los mejores clientes para sus negocios.



Contenidos del programa.

- **La Primera Reunión:** cómo abordar en forma exitosa la instancia quizás más importante del proceso de ventas. Conocer las cuatro etapas clave de la primera reunión, aprendiendo y aplicando las metodologías de preguntas y diagnóstico más efectivas de la venta consultiva: SPIN Selling y The Challenger Sale
- **Seguimiento a lo largo del ciclo:** post primera reunión, post propuesta comercial. El objetivo es maximizar las tasas de conversión y saber cuándo continuar y cuándo dejar de priorizar tratos que no reúnen las condiciones para priorizar en la gestión de ventas. Conocer los recursos de valor disponibles en este proceso.
- **La Propuesta Comercial:** cómo presentar de forma exitosa nuestras propuestas comerciales, conociendo la estructura correcta de las mismas, para causar un mayor impacto en los prospectos (también aplica para clientes actuales, con nuevas oportunidades)
- **Por qué el cliente no avanza o no compra:** conocer las razones fundamentales de “no decisión” de parte del prospecto, para abordarlas de la manera correcta y desestancar los ciclos que reúnen las condiciones para ello.
- **Los Focos del Cliente:** conocer y mapear a todas las contrapartes válidas en la contraparte (Foco de Receptividad, Foco de Necesidad y Foco de Decisión), con el fin de alinear a los interlocutores de las distintas áreas, ganando sponsors y embajadores de nuestra propuesta.
- **La Inteligencia Artificial como apoyo en el ciclo de ventas:** cómo las distintas herramientas y recursos tecnológicos hoy disponibles, pueden ser utilizados de manera efectiva y en favor del proceso comercial.



Características y formatos.

Formato online Vía Zoom

Duración: 10 horas

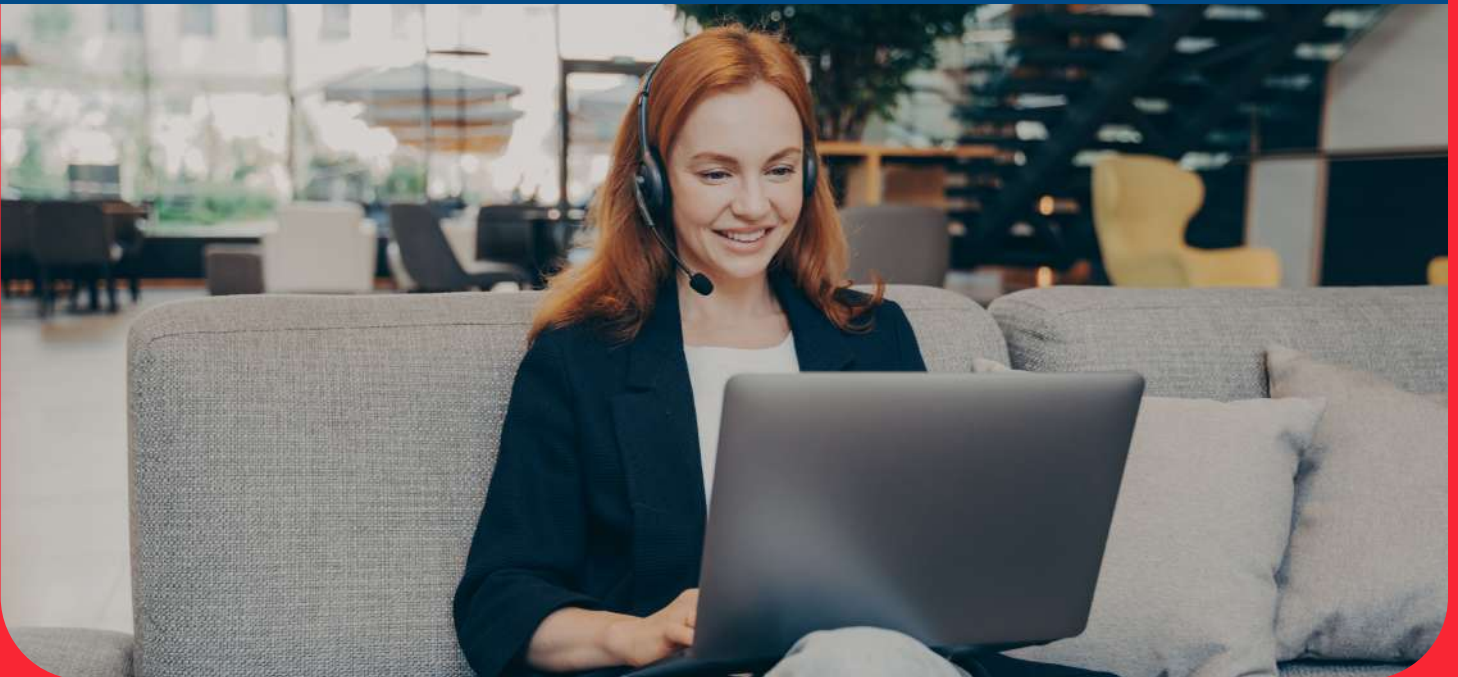
(divididas en 5 sesiones, una vez por semana, de 2 horas cada una).

El programa contempla:

-Acompañamiento personalizado del director del programa, en paralelo a las sesiones, para la implementación práctica de los contenidos.

-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.

Las sesiones igualmente se graban y se envían posteriormente a cada participante



Director del programa.



Pablo Pefaur C.

Empresario y consultor, 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 casi 20 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).

Speaker en Outbound Conference 2024 (Texas, USA), la conferencia de ventas más importante a nivel mundial.

Reconocido por LinkedIn como “**Top Sales Prospecting Voice**” (2024)

Especialista en ventas B2B y ventas consultivas.

Consultor independiente (2016) y Cofundador de El Prospector y de la Academia de Prospección (2018). Ha realizado más de 150 proyectos de consultoría y entrenamientos para áreas comerciales en temas de prospección efectiva, captación de clientes, gestión e implementación de modelos de venta consultiva, ayudando a más de 5.000 ejecutivos de venta, gerentes comerciales, como también a emprendedores y a pequeños y medianos empresarios.

Rubros con los que ha trabajado: servicios profesionales, tecnología, SAAS, industrial, equipamiento y maquinaria, seguridad, servicios financieros, logística, transporte internacional, agencias de aduanas y comercio exterior, construcción, consultoría, RRHH, seguros, salud, educación, etc.

Algunas empresas que han cursado y/o cursan sus programas de formación son: Deloitte, Coasin Logicalis, The Adecco Group, Robert Walters Group, AENOR, GL Events, Nubox, SII Group, Melón, Janssen, Grupo Empack, Typack, Tecnovial, CCI Franco Chilena, INACAP, Colmena, Marsh McLennan, Galgo, Plus TI, Colegium, Unibag, BC Tecnología, Grupo Hagraf, Grupo JEMO, UMINÉ, Rossignol, Hansa Flex, Teamcore, Grupo Alto, I2B Technologies, Simpli Latam, Agencia Pizarro, Insuseg, etc.



Academia de
PROSPECCIÓN

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
