

La primera
aceleradora
comercial **B2B**
de Latam

\$ales*Sapiens*[®] [.com](https://sales.sapiens.com)

\$alesSapiens®

El sueño del 'Man de las ventas B2B'

-Nos fundaron en 2016 y el nombre nos llegó en un sueño a las 3 de la mañana-

Desde entonces existimos para que su compañía venda más y su talento humano se convierta en una máquina de hacer negocios.

Suministramos herramientas y soluciones disruptivas para incrementar sus ingresos, elevar el nivel de sus colaboradores y escalar los procesos comerciales a través de tecnología, entrenamiento, consultoría, intervención y mentoría.



Conoce más



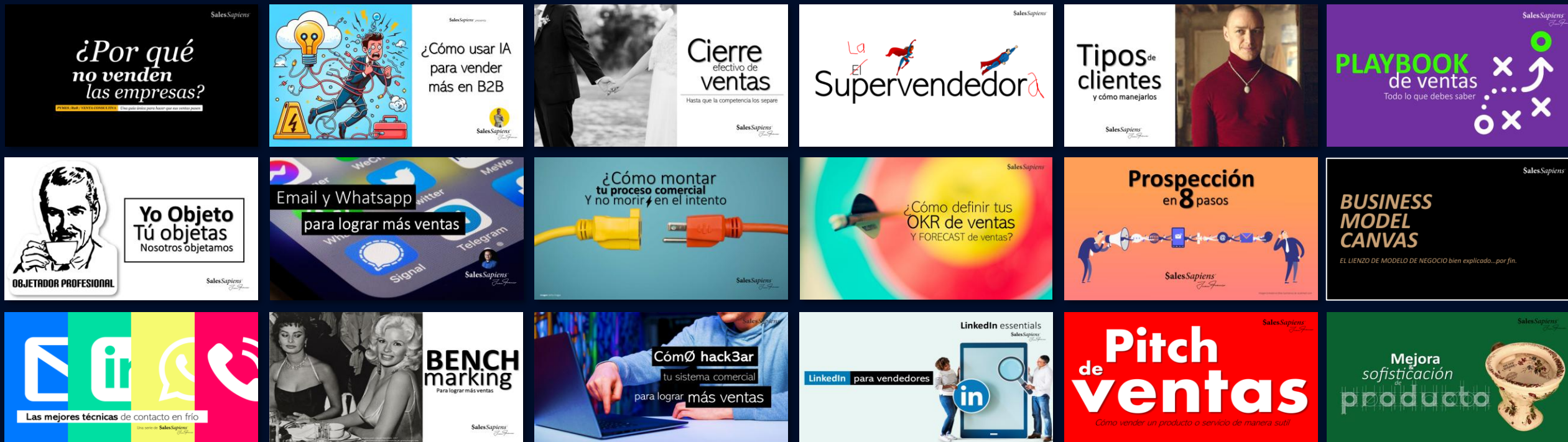
● <https://salessapiens.com/sales-sapiens/>

Entrenamientos de ventas que se disfrutan como una serie de Netflix

Conoce más



<https://salessapiens.com/entrenamientos/>



Entrenamientos de ventas que se disfrutan como una serie de Netflix

Nuevo lanzamiento

Formato: conferencia/charla

Modalidad: virtual/presencial

Nivel: básico



Duración: 90 mins. apróx.
Entregables: guías + presentación + mini plegable.

EL SUPERVENDEDOR / LA SUPERVENDEDORA

Un dinámico módulo en el que se expone de manera clara la génesis del vendedor, la tesis de que todos somos vendedores y cómo convertirnos en vendedores 4.0 para lograr mejores negocios para nuestras empresas.

Formato: taller/entrenamiento

Modalidad: virtual/presencial

Nivel: básico



Duración: 3 horas apróx.
Entregables: guías + presentación + mini plegable.

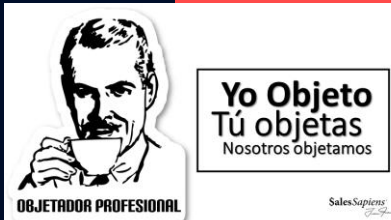
TIPOS DE CLIENTES Y CÓMO MANEJARLOS

Un divertido módulo en el que conoceremos los más de 20 tipos de clientes que existen, lo que buscan y el cómo manejarlos para lograr su confianza y generar más cierres comerciales.

Formato: taller/entrenamiento

Modalidad: virtual/presencial

Nivel: intermedio



Duración: 4 horas apróx.
Entregables: guías + presentación + mini plegable.

YO OBJETO, TÚ OBJETAS, NOSOTROS OBJETAMOS

Un revelador módulo en el que se muestra el perfil de un 'objetador', los tipos de objeciones que existen y las técnicas para superarlos y lograr más ventas.

Formato: taller/entrenamiento

Modalidad: virtual/presencial

Nivel: intermedio



Duración: 2 horas apróx.
Entregables: guías + presentación + mini plegable.

CÓMO ROCKEAR LAS LLAMADAS TELEFÓNICAS PARA LOGRAR MÁS VENTAS

Un emocionante módulo para mejorar la gestión de ventas telefónicas a través de técnicas comprobadas por los mejores agentes en el mundo.

Formato: taller/entrenamiento

Modalidad: virtual/presencial

Nivel: intermedio



Duración: 90 mins apróx.
Entregables: guías + presentación + mini plegable.

EMAIL Y WHATSAPP PARA LOGRAR MÁS VENTAS

Un práctico módulo cargado de consejos y técnicas sencillas para lograr mayor engagement y un approach positivo en correos electrónicos y apps de mensajería incrementando la capacidad de ventas.

Formato: taller/entrenamiento

Modalidad: virtual/presencial

Nivel: alto



Duración: 4 horas apróx.
Entregables: guías + presentación + mini plegable.

CIERRE EFECTIVO DE VENTAS: HASTA QUE LA COMPETENCIA LOS SEPRE

Un entretenido módulo que hace una analogía entre el proceso comercial y una relación amorosa, para exponer las 20 técnicas de cierre más exitosas de los mejores vendedores del mundo.

Entrenamientos de ventas que se disfrutan como una serie de Netflix

Formato: taller/entrenamiento

Modalidad: virtual/presencial

Nivel: intermedio



BENCHMARKING
Para lograr más ventas

SalesSapiens

Duración: 3 horas apróx.

Entregables: guías + presentación + mini plegable.

BENCHMARKING PARA LOGRAR MÁS VENTAS

Una mirada diferente al papel que juega la competencia en la generación de valor y a las variables que permiten construir un producto/servicio ganador desde el cliente, el problema y la solución.

Formato: taller/entrenamiento

Modalidad: virtual/presencial

Nivel: intermedio



Cómo hackear
tu sistema comercial
para lograr más ventas

Duración: 4 horas apróx.

Entregables: guías + presentación + mini plegable.

CÓMO HACKEAR TU SISTEMA COMERCIAL PARA LOGRAR MÁS VENTAS

Expone de manera simple las variables que debe controlar para construir un sistema comercial de éxito en 10 pasos, y decodificar su estructura para lograr más y mejores ventas.

Formato: taller/entrenamiento

Modalidad: virtual/presencial

Nivel: intermedio



¿Cómo montar
tu proceso comercial
Y no morir en el intento

SalesSapiens

Duración: 4 horas apróx.

Entregables: guías + presentación + mini plegable.

CÓMO MONTAR TU PROCESO COMERCIAL Y NO MORIR EN EL INTENTO

Un entrenamiento revelador que muestra cómo estructurar y poner en marcha un proceso comercial que sí funcione para su negocio para lograr más y mejores ventas. Es una continuación del entrenamiento "Cómo hackear tu sistema comercial (...)"

Formato: taller/entrenamiento

Modalidad: virtual/presencial

Nivel: intermedio



¿Cómo definir tus
OKR de ventas
Y FORECAST de ventas?

SalesSapiens

Duración: 2 horas apróx.

Entregables: guías + presentación

¿CÓMO DEFINIR TUS OKR DE VENTAS Y FORECAST DE VENTAS?

Lo que no se mide, no existe, o al menos no se puede mejorar. En este dinámico entrenamiento, podrá construir los objetivos comerciales de su negocio desde cuatro dimensiones: capturar nuevos clientes, retener clientes, mejorar las capacidades de su equipo y optimizar sus recursos de ventas.

Formato: taller/entrenamiento

Modalidad: virtual/presencial

Nivel: intermedio



Prospección
en 8 pasos

SalesSapiens

Duración: 4 horas apróx.

Entregables: guías + presentación + mini plegable.

PROSPECCIÓN EN 8 PASOS

La prospección es la base de todo proceso comercial y su equipo le debería dedicar al menos 1/3 del tiempo en ventas. En este práctico entrenamiento, su equipo de ventas aprenderá a prospectar en 8 pasos y a construir árboles de oportunidades para su negocio.

Formato: taller/entrenamiento

Modalidad: virtual/presencial

Nivel: intermedio



Las mejores técnicas de contacto en frío

Una serie de SalesSapiens

Duración: 3 horas apróx.

Entregables: guías + presentación

LAS MEJORES TÉCNICAS DE CONTACTO EN FRÍO

con este entrenamiento aprenderá a contactar en frío a través de los 4 principales canales: email, LinkedIn, teléfono y WhatsApp. Te mostraremos cuáles son las tácticas más efectivas, te entregaremos formatos para diseñar tu speech y te expondremos las mejores prácticas para lograr que te presten atención y tus prospecto atiendan tu llamado a la acción.

Entrenamientos de ventas que se disfrutan como una serie de Netflix

Formato: taller/entrenamiento

Modalidad: virtual/presencial

Nivel: básico



Duración: 2 horas apróx.
Entregables: guías + presentación + mini plegable.

LINKEDIN PARA VENDEDORES

Convierta a LinkedIn en una herramienta de prospección y una máquina de networking para vender más. Utilice los más de 800 millones de usuarios para crecer su influencia, contactar a tomadores de decisiones y producir contenido de valor para su mercado.

Formato: taller/entrenamiento

Modalidad: virtual/presencial

Nivel: intermedio



Duración: 2 horas apróx.
Entregables: guías + presentación + mini plegable.

LLAMADAS EN VIVO Y HABILIDADES EN VENTA TELEFÓNICA

Imagine auditar su gestión comercial telefónica con grabaciones reales de su equipo, y lo mejor, sus propios vendedores siendo conscientes de sus aciertos y oportunidades de mejora en una dinámica grupal que enriquece el aprendizaje y la aplicación de estrategias claras y efectivas para lograr más ventas.

Formato: taller/entrenamiento

Modalidad: virtual/presencial

Nivel: básico



Duración: 3 horas apróx.
Entregables: guías + presentación + mini plegable.

PITCH DE VENTAS: CÓMO VENDER UN PRODUCTO/SERVICIO DE MANERA SUTIL

Entienda cómo funciona el cerebro del comprador y qué debe pensar, decir y hacer para conquistar su corazón. Este entrenamiento expone de manera clara los 12 componentes del pitch comercial con ejemplos vívidos y guías que realmente funcionan.

Formato: taller/entrenamiento

Modalidad: virtual/presencial

Nivel: básico



Duración: 90 mins., apróx.
Entregables: guías + presentación + mini plegable.

EL VENDEDOR CONSCIENTE

Conecte en 90 minutos el camino de sus profesionales de ventas desde lo operativo, administrativo, gerencial y personal.

El vendedor consciente expone magistralmente cómo funciona la mente de un vendedor, qué lo estimula, cuál es el papel que juega en la organización y muestra con ejercicios prácticos qué camino recorrer para hacer crecer su negocio.

Formato: conferencia/charla

Modalidad: virtual/presencial

Nivel: intermedio



Duración: 120 mins., apróx.
Entregables: guías + presentación + mini plegable.

LIDERAZGO COMERCIAL PARA INCREMENTAR LAS VENTAS

En esta dinámica charla, sus equipos comerciales y líderes de área podrán entender cómo movilizar a las personas por convicción y no por obligación. Entenderán que la única forma de transformar las compañías es "tocando el corazón y la mente" de sus colaboradores.

Identificarán cuáles son los "triggers" para hacer que el RRHH haga lo que debe hacer y sea un instrumento de cambio que genere mejores resultados para la compañía..

Formato: taller/entrenamiento

Modalidad: virtual/presencial

Nivel: intermedio



Duración: 2 horas apróx.
Entregables: guías + presentación + mini plegable.

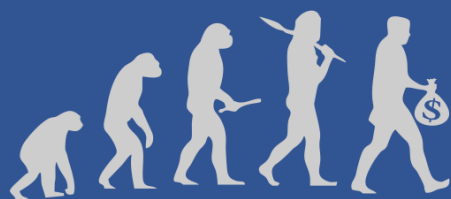
MEJORA Y SOFISTICACIÓN DE PRODUCTO

A veces la única razón por la que sus ventas no avanzan es porque su producto no cumple las expectativas del mercado. En este entrenamiento de 2 horas podrá identificar rápidamente qué le hace falta para llevar su propuesta a un nivel superior. Podrá encontrar nuevas ideas y caminos para entender cómo diseñar soluciones de impacto, traccionables y monetizables.

Entrenamientos de ventas que se disfrutan como una serie de Netflix

<p>Formato: taller/entrenamiento</p> <p>Modalidad: virtual/presencial</p> <p>Nivel: intermedio</p>  <p>Duración: 2 horas apróx. Entregables: guías + presentación</p> <p>PLAYBOOK DE VENTAS: TODO LO QUE DEBE SABER</p> <p>Este entrenamiento le enseñará de forma práctica cómo construir un playbook de ventas para su organización. Desde los aspectos más básicos como qué es, para qué sirve y cómo escoger la información que su equipo comercial debe tener a la mano para ejecutar mejor y cerrar más negocios para su compañía.</p>	<p>Formato: taller/entrenamiento</p> <p>Modalidad: virtual/presencial</p> <p>Nivel: intermedio</p>  <p>Duración: 2 horas apróx. Entregables: guías + presentación</p> <p>CÓMO DISEÑAR UN PRODUCTO DE CONSULTORÍA DE ALTO VALOR</p> <p>Este entrenamiento le mostrará en simples pasos todas las variables que debe tener cuenta al momento de construir un servicio de consultoría, desde lo más básico como la propuesta de valor, pasando por la metodología, la competencia, el precio y el aporte para su mercado.</p>	<p>Formato: conferencia/charla</p> <p>Modalidad: virtual/presencial</p> <p>Nivel: intermedio</p>  <p>Duración: 90 mins., apróx. Entregables: guías + presentación + mini plegable.</p> <p>¿POR QUÉ NO VENDEN LAS EMPRESAS?</p> <p>Es una conferencia dinámica dirigida a empresarios, fuerzas de ventas y emprendedores en la que a través de 9 respuesta simples, pueden entender cómo vender más y mejor en la cuarta revolución industrial.</p>	<p>Formato: taller/entrenamiento</p> <p>Modalidad: virtual/presencial</p> <p>Nivel: intermedio</p>  <p>Duración: 90 mins apróx. Entregables: guías + presentación</p> <p>¿CÓMO USAR LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA VENDER EN B2B Y NO MORIR EN EL INTENTO</p> <p>Este entrenamiento le mostrará en simples pasos todas las variables que debe tener cuenta al momento de construir un servicio de consultoría, desde lo más básico como la propuesta de valor, pasando por la metodología, la competencia, el precio y el aporte para su mercado.</p>	<p>Formato: taller/entrenamiento</p> <p>Modalidad: virtual/presencial</p> <p>Nivel: alto</p>  <p>Duración: 8 horas apróx. Entregables: guías + presentación</p> <p>BOOTCAMP DE PROSPECCIÓN B2B</p> <p>Esta jornada te dará las herramientas y técnicas necesarias para encontrar más y mejores clientes, identificar oportunidades de negocio rentables y crecer tu base de clientes de manera profesional y efectiva.</p> <p>En solo 8 pasos, aprenderás a prospectar de manera estratégica, utilizando la información de tus clientes actuales para construir escenarios de oportunidades y maximizar tus resultados con el mínimo desgaste.</p>
---	---	---	---	---

Algunos clientes del pasado y presente



En conjunto, estas compañías
registraron ingresos operacionales mayores a
USD \$680 millones
en el último año.

*Cifras a dic. 2024

*Se relacionan clientes que han tomado uno o varios servicios del portafolio de SalesSapiens: consultoría e intervención, entrenamientos, mentoría y servicios tercerizados a través de aliado comercial.





SalesSapiens® .com



¿Cuándo hablamos?

juan.franco@salessapiens.com

carolina.gomez@salessapiens.com

(+57) 315 5590123 301 2097319 311 5341388

La primera
aceleradora
comercial **B2B**
de Latam

\$ales*Sapiens*[®] [.com](https://sales.sapiens.com)