

La primera  
**aceleradora**  
comercial B2B  
de Latam

*SalesSapiens*<sup>®</sup>  
.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/>

# En ventas todos te dicen qué hacer, pero pocos saben cómo hacerlo.

Nosotros **te llevamos de la mano** a través de



## Consultoría e intervención



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

## Entrenamientos y conferencias



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

## Cursos virtuales



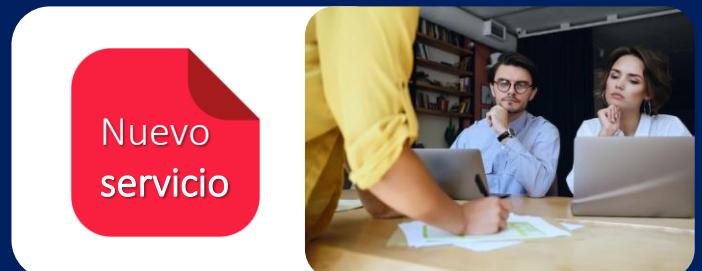
<https://salessapiens.com/sales-sapiens-academy/>

## Coaching y mentoring



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

## Generación de Demanda B2B

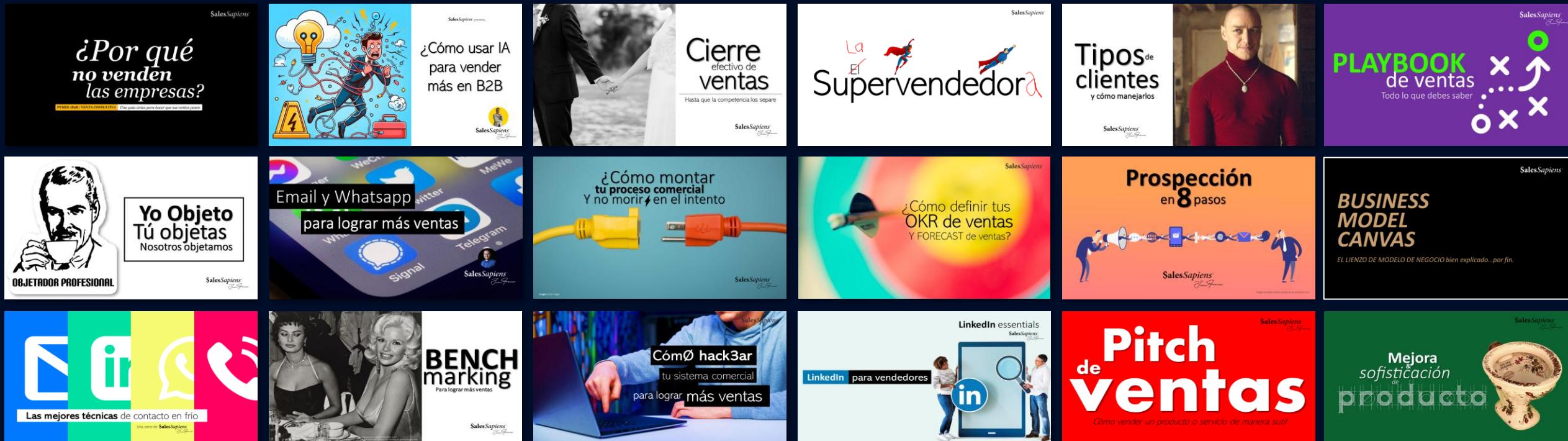


# Entrenamientos de ventas que se disfrutan como una serie de Netflix

Conoce más



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



# Accede a la Biblioteca de recursos de ventas B2B más grande de Latam

Conoce más



<https://salessapiens.com/recursos-gratis/>

 <p><b>PLANTILLA PARA ORGANIZAR LAS ACTIVIDADES DE TU PLAN COMERCIAL</b></p> <p>Plantilla para organizar las Actividades de tu Plan Comercial</p>	 <p><b>Formato de los 5 Perfiles de vendedores que existen</b></p> <p>Formato de los 5 Perfiles de vendedores que existen</p>	 <p><b>CALCULADORA DE PRINCIPALES KPI DE VENTAS</b></p> <p>Calculadora de principales KPI de ventas</p>	 <p><b>PLANTILLA PARA HACER BENCHMARKING DE EMPRESAS</b></p> <p>Plantilla para hacer Benchmarking de empresas</p>	 <p><b>Guía PARA HACER UN PRESUPUESTO DE VENTAS</b></p> <p>Guía para hacer un presupuesto de ventas</p>	 <p><b>7 CONSEJOS PARA RESPONDER OBJECIONES DE VENTAS</b></p> <p>7 consejos para responder objeciones de ventas</p>	 <p><b>16 CONSEJOS PARA HACER LLAMADAS DE PROSPECCIÓN</b></p> <p>16 consejos para hacer llamadas de prospección</p>	 <p><b>10 CONSEJOS PARA PROSPECTAR POR WHATSAPP</b></p> <p>10 consejos para prospectar por WhatsApp</p>	 <p><b>Sales Sapiens</b></p> <p><b>Infografía Ecosistema de Ventas B2B</b></p> <p>Infografía Ecosistema de Ventas B2B</p>	 <p><b>CALCULADORA DE COMISIONES DE VENTAS</b></p> <p>Cómo calcular las comisiones para vender en tu equipo</p>
 <p><b>FORMATO PARA DEFINIR OBJETIVOS DE VENTAS METODOLOGÍA S.M.A.R.T</b></p> <p>SalesSapiens</p>	 <p><b>PLANTILLA PARA ORGANIZAR ACTIVIDADES POSTERIORES A LA PROSPECCIÓN</b></p> <p>SALES SAPIENS</p>	 <p><b>24 MÉTRICAS DE VENTAS PARA UN CONTACT CENTER</b></p> <p>Sales Sapiens</p>	 <p><b>INFOGRAFÍA FUNNEL DE MERCADEO Y PIPELINE DE VENTAS</b></p> <p>Infografía funnel de mercadeo y pipeline de ventas</p>	 <p><b>10 CONSEJOS PARA REDACTAR EMAILS DE PROSPECCIÓN</b></p> <p>10 consejos para redactar emails de prospección</p>	 <p><b>20 TÉCNICAS DE CIERRE DE VENTAS</b></p> <p>20 técnicas de cierre de ventas</p>	 <p><b>PLANTILLA PARA DEFINIR EL MODELO DE INGRESOS DE UNA STARTUP</b></p> <p>SALES SAPIENS</p>	 <p><b>Formato Etapas del Proceso de Venta Consultiva B2B</b></p> <p>Formato Etapas del Proceso de Venta Consultiva B2B</p>	 <p><b>MARCO CALIFICACIÓN BANT</b></p> <p>Marco Calificación BANT</p>	 <p><b>PLANTILLA PARA AUDITAR LLAMADAS DE VENTAS</b></p> <p>Plantilla para Auditir Llamadas de Ventas</p>

Escanéame



¡Hazlo tú mismo!



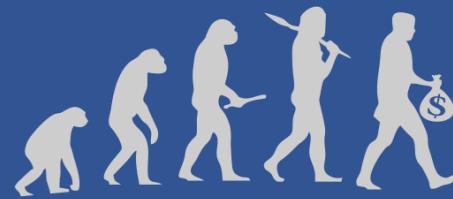
## Diagnóstico exprés de ventas

+ [www.salessapiens.com](http://www.salessapiens.com) +



**SalesSapiens®**  
*Juan Franco*

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.





**\$alesSapiens®** .com  
in @ f d

# ¿Cuándo hablamos?

[juan.franco@salessapiens.com](mailto:juan.franco@salessapiens.com)

[carolina.gomez@salessapiens.com](mailto:carolina.gomez@salessapiens.com)

(+57) 315 5590123 301 2097319 311 5341388

La primera  
**aceleradora**  
comercial B2B  
de Latam

*SalesSapiens*<sup>®</sup>  
.com