

Programa

Técnicas Efectivas de Prospección Multicanal



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
- Recursos, herramientas tecnológicas y uso de la Inteligencia Artificial (IA) 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 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).

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

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

Speaker Internacional. Primer conferencista latino en el OutBound Conference, la conferencia de ventas B2B más importante del mundo.

Consultor Independiente (2016) y Cofundador de El Propector y de la Academia de Prospección (2018).

Ha realizado más de 200 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 10.000 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, TÜV Rheinland, Colmena, Marsh McLennan, Galgo, Colegium, Unibag, Grupo Hagraf, Grupo JEMO, UMINÉ, Rossignol, Hansa Flex, Teamcore, Grupo Alto, I2B Technologies, Simpli Latam, Agencia Pizarro, Insuseg, etc.

Módulo Opcional – Bootcamp de Prospección Multicanal.

Aplicación práctica intensiva para equipos de venta.

Este módulo adicional consiste en dos sesiones prácticas de 2 horas cada una, orientadas a llevar a la práctica lo aprendido en el programa y generar una experiencia real de prospección multicanal con foco en resultados inmediatos.

A través de dinámicas grupales, simulaciones reales y ejercicios guiados, el equipo pondrá en acción las técnicas revisadas durante el entrenamiento, trabajando sobre su propia base de prospectos reales.

¿Qué logra este Bootcamp?

- Convertir el conocimiento adquirido en impacto real e inmediato.
- Desarrollar mensajes, llamadas y seguimientos efectivos en los distintos canales.
- Uso efectivo de la IA en la prospección
- Recibir feedback inmediato y aplicar ajustes en tiempo real.
- Fortalecer el trabajo en equipo y la cultura de prospección.
- Ganar confianza para llegar al mercado objetivo con mayor seguridad, convicción y empoderamiento.

Formato:

- 2 sesiones de 2 horas (ideal presencial, opción remota).
- Facilita: Pablo Pefaur (Director del Programa).
- Opcional sólo para clientes InCompany.





EL PROSPECTOR.CL

Si necesitas mayor información al respecto, recuerda
que puedes escribirnos a: equipo@elprospector.cl
o envíanos un whatsapp a: +56 99226 5761
www.elprospector.cl/academia-de-prospeccion
© Copyright ElProspector.cl