

**EL OBJETIVO** El curso Prospecting 1 te **ayudará a comunicarte, prospectar, vender y ayudar a tus clientes a tener éxito a través de estrategias de ventas modernas y comprobadas.**

**EL PROCESO** El curso está estructurado para impartirse en aula. Se recomienda que las sesiones se distribuyan en cinco o seis sesiones (la última será de resumen y práctica) y se pueden impartir presencial o de forma remota. En ambos casos se entregan blueprints (planos), marcos de referencia y plantillas para una prospección efectiva. Se incorporan ejercicios de role-play lo que lo hace muy interactivo. Los estudiantes realizarán un examen al finalizar el curso y, una vez aprobado, obtendrán la certificación Prospecting 1.

## EL VIAJE APRENDIZAJE

### SESIÓN 1: EL MÉTODO DE VENTAS SAAS Y CÓMO COMUNICARSE

---

- Módulo 1: La metodología de ventas de SaaS  
Objetivos de aprendizaje: Aprende cómo han cambiado las ventas y los momentos que importan
- Módulo 2: Cómo comunicarse eficazmente con los clientes  
Objetivos de aprendizaje: Aprenda cómo comunicarse efectivamente con los clientes cambiando tu tono y haciendo preguntas

### SESIÓN 2: CORREOS ELECTRÓNICOS EFECTIVOS, BUZÓN DE VOZ, DIAGNÓSTICO DE UN PROSPECTO

---

- Módulo 3: Cómo usar correos electrónicos y dejar los correos de voz que los clientes desean recibir  
Objetivos de aprendizaje: **Cómo escribir correos electrónicos RRR, cómo refinar tu tono para obtener más. Buzón de voz impactante. Relevancia vs. Personalización**
- Módulo 4: Cómo diagnosticar y calificar a un prospecto a través de preguntas  
Objetivos de aprendizaje: Aprender sobre la venta basada en preguntas y en valor.

### SESIÓN 3: CÓMO CONVERTIR A LOS LEADS. SUPERAR OBJECIONES Y RECOMENDACIONES

---

- Módulo 5: Cómo estructurar una llamada programada y no programada  
Objetivos de aprendizaje: Aprende a dirigir una reunión como un experto para maximizar la efectividad.
- Módulo 6: Cómo superar objeciones y rechazos  
Objetivos de aprendizaje: Aprende estrategias efectivas para superar objeciones y rechazos

### SESIÓN 4: SECUENCIAS DE OUTBOUND, UTILIZANDO DATOS PARA MEJORAR

---

- Módulo 7: Cómo diseñar y aprovechar las secuencias en las que se realiza llamadas frías o outbound  
Objetivos de aprendizaje: aprender cómo organizar los recursos, y maximizar la efectividad durante la prospección saliente o outbound
- Módulo 8: Cómo compartir tu historia / Referencia de terceros / Técnicas de administración del tiempo  
Objetivos de aprendizaje: Aprende a usar efectivamente la situación, el dolor y el impacto para contar historias, y maximice los esfuerzos a través de las mejores prácticas de gestión del tiempo.