

inversión.
redes.
crecimiento.

UDD Ventures

Bootcamp

VENTAS B2B

Programa de entrenamiento
remoto en ventas consultivas

Quiénes somos.

La aceleradora de negocios de la Universidad del Desarrollo, con sede en Santiago y Concepción.

+50
expertos

**CONSEJO DE
ASESORES /
MENTORES /
CONSULTORES.**

5
clientes

**un año de venta
de servicios
corporativos.**

**Consejo de
Asesores**

**DIRECTORIO PARA
PORTAFOLIO DE
EMPRESAS.**

+200
soluciones

**proyectos
evaluados para
conectar con
empresas.**

+7.000
millones

**fondos públicos
invertidos.**

**principal foco
del portafolio**

**RETAIL / BANCA
E-COMMERCE /
SALUD / TELCO.**

+260
*startups
apoyadas*

**10 años
apoyando a
emprendedores.**

**Ingeniero de
Proyecto**

**SEGUIMIENTO
CONTINUO EN LA
RENDICIÓN TÉCNICA
Y FINANCIERA PARA
CADA PROYECTO.**

+3.000
millones

**capital privado
levantado por
emprendedores
apoyados.**

9.0
promedio

Nota entre 0 y 10.

nos recomienda.

+23.000
millones

**ventas
acumuladas
enero/diciembre
de 2019.**

**Corfo
2017 > MEJOR
VALORIZACIÓN DE
PORTAFOLIO. /
2018 > UNA DE LAS
SEIS INCUBADORAS
CON MEJOR
DESEMPEÑO. /
2019 > INCUBADORA
UNIVERSITARIA N°1.**

+260 startups apoyadas





**Daniel
Contesse**



**Rolf
Kühnlenthal**



**Christian
Kamianski**



**Hernán
Cheyre**



**Fernanda
Hurtado**



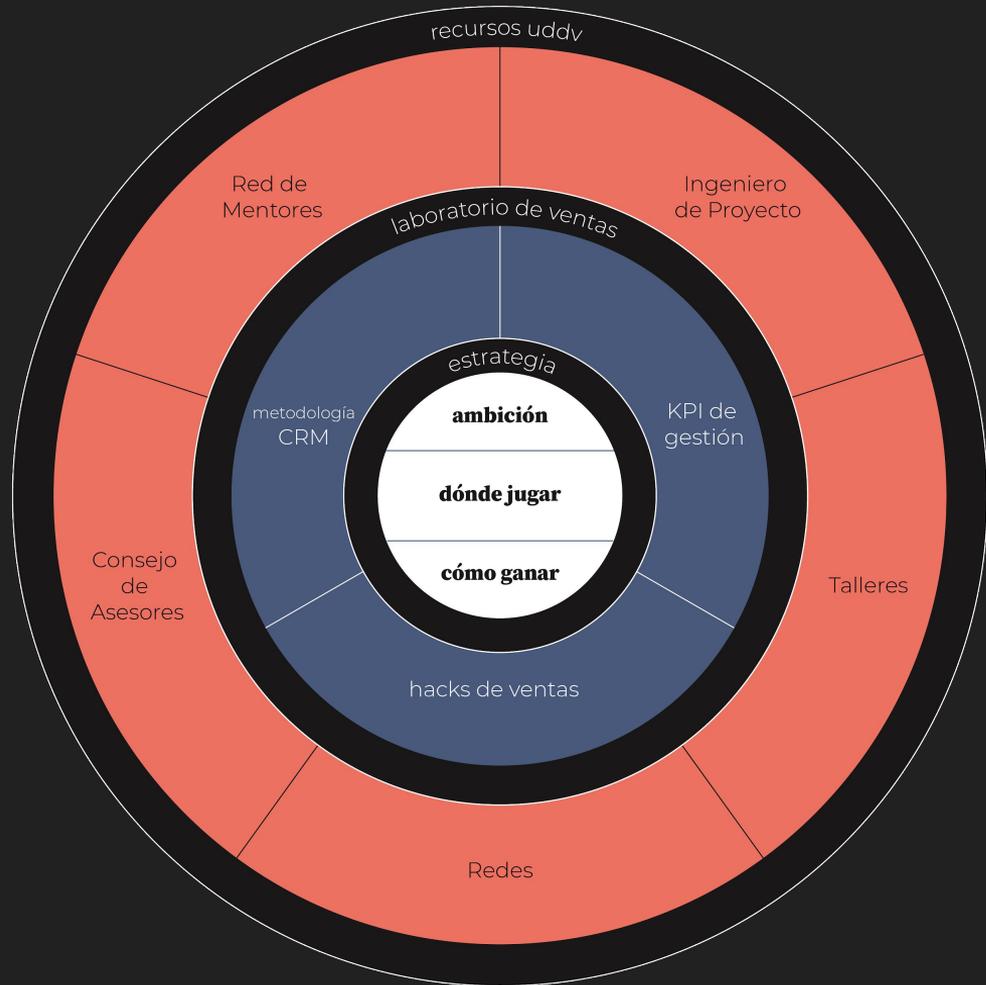
**Fernando
Zavala**

I + V Lab

MÉTODO DE ACELERACIÓN

10 años de experiencia apoyando a startups, nos ha permitido construir nuestra metodología de aceleración **I + V Lab**, que se articula de manera modular en nuestros recursos estratégicos.

Estos recursos y metodología nos permite hoy ofrecer servicios de alto nivel a las empresas de forma personalizada.



Qué es

Es un programa de trabajo intensivo para transferir las herramientas y metodologías necesarias para que los participantes puedan armar sus propios procesos de ventas B2B de manera escalable y medible, junto con las mejores prácticas para ejecutarlo correctamente.

Este programa formativo permitirá al participante **desarrollar un conjunto de habilidades de ventas, tanto remotas como presenciales**, llevándolas a la práctica de una manera muy rápida adquiriendo conocimientos por medio de una experiencia dirigida que facilita los contactos comerciales.



Bootcamp

VENTAS B2B

Programa de entrenamiento remoto en ventas consultivas

01 Metodologías de venta B2B

Análisis de toolkit, buenas prácticas e indicadores claves por etapa del proceso de venta.

02 Estrategia mkt digital exitoso

1. Desarrollo de estrategia de mkt.
2. Transformación sitio web para captación de información.
3. Generación de publicidad para generación de demanda en forma de tráfico o visitas.

03 Laboratorio de ventas

Dinámica para mejorar script de venta, offering comercial y pitch de venta B2B. Gestionar correctamente la interacción durante presentaciones virtuales

Bootcamp

VENTAS B2B

Programa de entrenamiento remoto en ventas consultivas

01 Metodologías de venta B2B

1. Incorporación al taller de los conceptos más relevantes/aplicables a la realidad latinoamericana.
2. Dictado de taller de buenas prácticas e indicadores clave por etapas del proceso de ventas. El mismo estará compuesto por tips accionables, hacks, KPIs ilustrados por ejemplos reales.
3. Hacer más eficiente el proceso de búsqueda y contacto con nuevos clientes utilizando herramientas no presenciales (Teléfono, Whatsapp, Mail)
4. Soporte a inquietudes planteadas por los asistentes post taller y envío de material ampliatorio.

02 Estrategia mkt digital exitoso

1. Desarrollar la estrategia de marketing de la marca para pasar comunicar a todo el mundo, a comunicar a esas personas que tiene más probabilidades de comprar el producto o servicio.
2. Transformar sitio web en “máquina de oportunidades”. En otras palabras, tener un sistema diseñado para capturar la información (nombre, email, teléfono, etc.) de las personas interesadas en la propuesta de valor.
3. Realización de publicidad para generar demanda en la forma de tráfico o visitas a tu sitio web.

03 Laboratorio de ventas

1. Dinámica de feedback para mejorar scripts de venta, Offering comercial y pitch de venta B2B. La idea es generar una dinámica en la cual los presentes plantean sus desafíos de crecimiento en ventas B2B y se les brinda apoyo y feedback para superarlos.
2. Brindar herramientas y competencias clave para:
 - Transmitir empatía, conexión y credibilidad a través del canal online (habilidades blandas).
 - Ejecutar presentaciones y reuniones con clientes utilizando la tecnología de videoconferencia replicando los mismos niveles de efectividad de la modalidad presencial.



Horario	Actividad y expositor
Día 1	Metodología de venta B2B.
Día 2	Estrategia de marketing digital exitoso.
Día 3	Laboratorio de ventas.

Cada módulo tiene una duración de 2 horas aproximadamente, quedando a disposición para responder cualquier duda.

Metodología de venta B2B & laboratorio de ventas.



Nicolás Elizarraga

Founder / CEO
Empower It LATAM

Fundador de Empower it, primera consultora de conocimiento en ventas B2B para productos y servicios de base tecnológica. A la fecha +500 personas de 10 países cursaron la especialización en ventas B2B para soluciones de base tecnológica en formato eLearning, con un net promoter score de 9.1. Hace 5 años realiza consultorías de proceso comercial y capacitaciones para empresas y startups de base tech de modo directo. Ha prestado servicios de éste tipo en 8 países hasta ahora, considerando también clusters de empresas de tecnología, incubadoras y aceleradoras de startups. Lleva 12 años investigando el modo en que las empresas compran TI en América latina. Tiene un podcast de ventas TI (en spotify) y realiza un estudio de benchmarks comerciales en la venta de tecnología con ayuda de las cámaras de software latinoamericanas.

Estrategia de marketing digital exitosa.



Carlos
Doyhamberry
Gerente General Think-Thanks

Gerente General de la agencia y consultora de negocios digitales Think-Thanks y Director del Diplomado de Estrategia de Marketing Digital de la Universidad de los Andes.

Emprendedor tecnológico con más de 15 años de experiencia en el ecosistema digital latinoamericano, Consultor y Mentor de Startups Certificado UDD Ventures. Es Ingeniero Comercial y cuenta con estudios en MIT y la Universidad de Berkeley, en áreas de Innovación y Transformación Digital. Fundador (2009) de ClickMagic, startup pionera del Marketing Digital para eCommerce, con oficinas en 6 países de Latinoamérica. Además ha sido Gerente de Marketing y Ventas de MercadoLibre.com y Deremate.com.

CONTACTO

Raimundo Gaete

Jefe de Desarrollo Comercial

rgaete@udd.cl

+56 9 8236 2320

www.uddventures.udd.cl