



Asesoría Personalizada: “Elaboración de un Currículum Vitae Empresarial y Carta de Prospección de Alto Impacto”

Objetivo y Alcance

La presente asesoría está dirigida a todos/as los/as emprendedores/as o empresarios/as que están en el proceso de prospección de nuevos clientes para impulsar su negocio ya sea por expandir o diversificar su base de clientes, por la necesidad de contar con una presentación ejecutiva del negocio para clientes potenciales o para ser considerado como proveedor, en donde los clientes en la mayoría de las veces exigen como requerimiento un currículum vitae empresarial. Por su parte, aprenden a integrar una carta de prospección que busca generar un interés inmediato en los productos o servicios que se ofertan.

El propósito principal es capacitar y asesorar en forma personalizada a el/la emprendedor/a o empresario/a en técnicas efectivas necesarias para tener éxito en la labor de comercialización de su negocio, minimizar períodos de tiempo entre prospección y cierre de la venta y aterrizar oportunidades justas para el nivel que ha alcanzado el negocio.

En **Bravado** conocemos la complejidad que entraña el proceso de comercialización para negocios de reciente operación o aquellos que están estancados y por tanto obligados a romper su zona de confort. Por eso, ofrecemos el apoyo de un sistema de asesoría personalizada que ayuda a integrar un currículum vitae empresarial y una carta de prospección en forma individualizada.

Los modernos y dinámicos sistemas de asesoría ofrecen apoyo para:

- Identificar la información más valiosa del perfil del negocio
- Elaborar un currículum vitae empresarial capaz de despertar el mayor interés del cliente potencial
- Integrar una carta de prospección que genera una intención inmediata

Aquellos/as que obtienen los mejores clientes o cuentas no son necesariamente los/las más calificados/as, sino los/as que mejor saben vender su negocio, por lo tanto, para tener éxito es necesario conocer herramientas de venta efectivas en un mercado tan dinámico y cambiante como el actual.



Recuerda que más que ir a cerrar una venta vas tras un cliente; no son lo mismo. La venta, en este contexto suele ser de una sola ocasión en tanto ganar un cliente significa la venta o facturación repetitiva; lo cual es elemental en el caso de servicios profesionales. En este contexto es por tanto, más importante enfatizar lo que el negocio le puede ofrecer al cliente en lugar de motivarse por los beneficios propios; estos beneficios deben ser un derivado del valor que se ofrece y no el objetivo principal en la prospección.

Qué mejores documentos para representar la seriedad y profesionalismo del negocio que se prospecta, así como el valor agregado del servicio o producto que se ofrece, que un currículum vitae empresarial y una carta de prospección de alto impacto. Lo anterior, da una ventaja inmediata frente a otros proveedores que no hacen una labor tan efectiva de venta.

Los servicios que ofrece **Bravado** te ayudan a generar una mayor prospección. En forma personalizada, te capacitamos en el proceso para integrar ambos documentos para que tus esfuerzos concluyan en incrementar la prospección, generar más clientes, impulsar las ventas y, finalmente, con la obtención del principal objetivo: impulsar el negocio.

Descripción de la Asesoría

La asesoría personalizada empresarial que ofrece **Bravado** proporciona las herramientas para maximizar la eficacia de los documentos de prospección. El fin es lograr la comprensión de las técnicas apropiadas para conceptualizar, integrar y mercadear la organización en dos documentos profesionales y comunicar en forma efectiva las ventajas competitivas, así como el valor agregado que se puede aportar al cliente potencial en cuestión.

La asesoría es personalizada en su totalidad y, más que impartir técnicas estándar, busca tomar y aplicar del conjunto total de técnicas disponibles, las más acertadas para el perfil y situación particular de cada asesorado/a, haciendo de la asesoría una mecánica personalizada en su totalidad y asegurando la completa efectividad.



Duración

El total de la asesoría se imparte a lo largo de cuatro sesiones con una duración aproximada por sesión de 45 minutos cada una. Los temas incluidos cubren las técnicas desde el comienzo hasta el final del proceso que se requieren para contar con un currículum vitae empresarial y carta de prospección de alto impacto. Es una asesoría tanto personalizada como integral y no se requiere asistir a otro servicio para obtener las técnicas. **Bravado** cubre las estrategias efectivas y necesarias.

El tiempo entre cada sesión dependerá del avance de el/la asesorado/a de las tareas que se asignan.

Temas a Cubrir Durante la Asesoría Personalizada

Fase 1: “Currículum Vitae Empresarial de Alto Impacto”

Sesión 1: “Modelo de Logros con Diferenciadores”

Durante la primera sesión se presenta y explica el **Modelo de Logros** basado en diferenciadores clave. Este modelo sirve como base para integrar en forma efectiva la información que compone la sección de experiencia o casos de éxito del currículum vitae empresarial, al igual que los perfiles individuales de los/as socios/as operativos/as o ejecutivos/as de la organización, recordando que una parte elemental del prestigio de la organización es su talento y por tanto el documento empresarial no sólo refleja la experiencia del negocio sino también de las personas que integran éste.

Sesión 2: “Revisión y Análisis de los Casos de Éxito y Logros”

Durante la segunda sesión se revisa a detalle la información generada por el/la asesorado/a, que fue asignada durante la primera sesión. Esta información se centra particularmente en los casos de éxito de la organización y en los logros históricos que generaron los/as socios/as, previo a formar parte de la organización o, en ese mismo tenor, los logros que ha generado el/la socio/a o ejecutivo/a en el tiempo - en el caso en que continúen trabajando en otra organización como empleados/as.



Con base en el análisis de la información que se elaboró como tarea, se asigna a el/la asesorado/a, la tarea de integrar el currículum vitae empresarial en casa y se proporciona un formato para la elaboración del mismo. Una vez concluido éste, envía su currículum vitae empresarial al asesor para su validación final.

Fase 2: “Carta de Prospección Empresarial de Alto Impacto”

Sesión 1: “Modelo de la Carta de Presentación”

Durante la primera sesión de la fase 2 se presenta la mecánica para la construcción y elaboración de una **“Carta de Prospección Empresarial de Alto Impacto”**. En esta sesión se presentan las seis secciones que integran esta carta. Igualmente, se proporcionan cartas-muestra sobre las cuales se basa el/la emprendedor/a o empresario/a para la elaboración de sus propias cartas a manera de evitar reinventar el hilo negro.

Como tarea, el/la asesorado/a tiene la labor de realizar una carta de prospección para revisión en la siguiente sesión. Por su parte, durante esta sesión se entregan las instrucciones para realizar una investigación y diagnóstico de una empresa que sirve como base para la construcción de la carta de prospección.

La investigación y diagnóstico es un punto clave para la labor de prospección, recordando que todo/a buen/a vendedor/a siempre buscará conocer a su cliente potencial e identificar sus necesidades a manera de que pueda determinar si su producto o servicio es el adecuado para satisfacer éstas. Es importante que la carta sea personalizada con base en las necesidades particulares de cada prospecto en lugar de mandar meramente una carta machote a todos. La personalización de la carta incrementa las probabilidades de ser invitado/a a la visita de venta - el foro tan deseado por todo/a vendedor/a - en donde se tendrá la oportunidad, cara a cara, de enfatizar las ventajas competitivas de su producto o servicio, al igual que los beneficios y valor que ofrece para el negocio del cliente potencial en cuestión.



Sesión 2: “Revisión de la Carta de Prospección Empresarial de Alto Impacto”

Durante la segunda sesión se revisa la carta de prospección y se hacen los ajustes y observaciones correspondientes para lograr el dominio de la técnica de elaboración de cartas y se pueda por su parte, posterior a la asesoría, hacer investigaciones y diagnósticos al igual que elaborar cartas de prospección personalizadas para cada cliente potencial. Se asigna la tarea de elaborar una segunda versión de la carta que, una vez concluida, se envía al asesor para su validación final.

Elementos Adicionales de Tarea

Adicional a las tareas anteriormente mencionadas, se asignan ejercicios para los cuáles se envían las siguientes instrucciones:

- Elaboración de las habilidades y fortalezas más sobresalientes de la empresa
- Realización de una investigación y diagnóstico de una empresa
- Integración y entrega al cliente potencial de la información de la empresa
- Elaboración del guión de la llamada telefónica de seguimiento, así como la forma de realizar dicha llamada con el propósito de obtener una visita de venta

Nota importante: de acuerdo al requerimiento de cada asesorado, la asesoría personalizada puede abarcar sólo la elaboración del currículum vitae empresarial o sólo la integración de la carta de prospección; ambos servicios se pueden cotizar de manera separada.

Número de Participantes

El número de participantes que asisten a las cuatro sesiones varía de acuerdo a las personas que integran el cuerpo de accionistas o ejecutivos/as de la organización. Sin embargo, éste comúnmente se limita a tres participantes con el propósito de hacer de la asesoría una dinámica efectiva. A discreción del asesor, se podrá definir un número de participantes mayor a tres. Cabe mencionar sin embargo, que de acuerdo al número de participantes se definirá el costo de la asesoría. Lo anterior, derivado de que en el currículum vitae empresarial no sólo se incorporan los casos de éxito de la organización sino también los logros históricos de las personas clave que integran ésta.



Por tanto, entre mayor es el número de socios/as o ejecutivos/as, mayores son los logros de cada uno/a que se revisan en la segunda sesión de la Fase 1.

Material Didáctico

Como parte de la asesoría, **Bravado** no entrega material didáctico propiamente, ya que como es una asesoría personalizada no se maneja un manual estándar. Sin embargo, en lo referente al material que se trabaja fuera de las sesiones, sí entrega **Bravado** éste que incluye las instrucciones correspondientes para la elaboración de las tareas.