



STRATEGIC PIPELINE GENERATION



Aprende a construir un

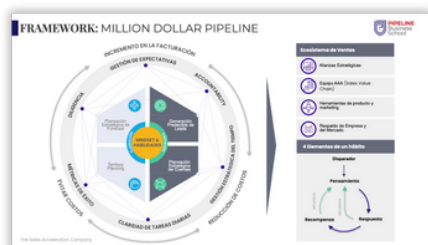
PIPELINE Real de +7 Cifras



en Menos de 60 Días

MÓDULO 1 - MindSet de un vendedor de alto rendimiento & Principios de Éxito en Ventas

9 ABR



- ✓ Framework: Million Dollar PIPELINE
- ✓ ¿Cómo SER un profesional de ventas B2B de alto rendimiento?
- ✓ ¿Cómo organizar proactivamente tu agenda para construir un PIPELINE de +1M USD?
- ✓ 10 Principios irrefutables del Éxito en Ventas B2B

MÓDULO 2 - Planeación y Sustentación Estratégica de Forecast

16 ABR



- ✓ Framework Estratégico para construir tu Plan de Forecast
- ✓ Como diseñar un Plan de Forecast que garantice tus resultados?
- ✓ ¿Cómo conseguir el respaldo de tu cadena de valor para cumplir tu cuota de ventas?
- ✓ Inteligencia y estrategia de mercados B2B
- ✓ 7 pasos para construir y ejecutar tu Plan de Forecast (Explicados paso a paso)
- ✓ Caso de estudio: Creación de Plan de Forecast en directo

MÓDULO 3 - Planeación Estratégica de Territorios

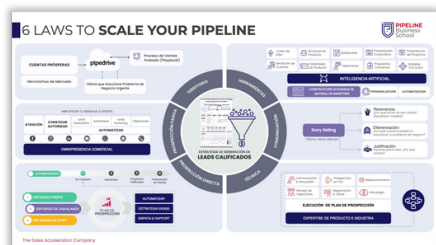
23 ABR



- ✓ Cómo segmentar tu mercado y encontrar territorios comerciales prósperos
- ✓ Métodos modernos de investigación de mercados con inteligencia artificial
- ✓ ¿Cómo crear una oferta de valor donde solo quepas tú?
- ✓ ¿Cómo construir una estrategia de producto para tu territorio comercial?
- ✓ Estrategias para ganar influencia en tu territorio de ventas B2B
- ✓ Softwares de ventas para asegurar tu cadena de valor de ventas
- ✓ Caso de estudio 1: Segmentación en directo de un territorio de ventas B2B (Sales Intelligence)
- ✓ Caso de estudio 2: Diseño de un plan de territorios para empresa B2B

MÓDULO 4 - Prospección Tradicional Automatizada (Técnicas avanzadas)

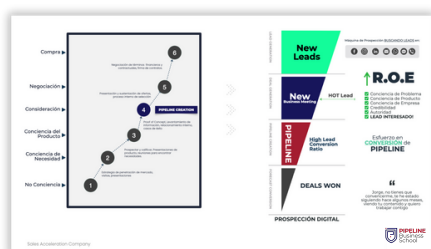
30 ABR



- ✓ Cómo crear un Plan de Prospección que genere Millones de Dólares en PIPELINE
- ✓ Técnicas de prospección efectivas y probadas en Latinoamérica
- ✓ Cómo los mejores vendedores B2B aprovechan cada minuto de su día
- ✓ Estrategia 3x3x30 para mejorar tu efectividad con la prospección tradicional
- ✓ Diseña tu arsenal de vendedor B2B rápidamente usando inteligencia artificial
- ✓ Construye tu propio contact center para automatizar llamadas en frío y seguimiento comercial
- ✓ Cómo construir un sistema de prospección automatizado en LinkedIn
- ✓ Paso a paso para generar leads calificados con correos en frío automatizados

MÓDULO 5 - Estrategias para Construir tu Sistema Automatizado de Generación de Leads B2B

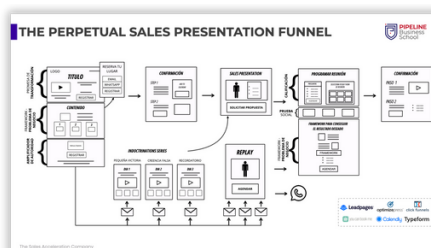
7 MAY



- ✓ Framework estratégico de una máquina de prospección B2B
- ✓ Fase 1: Lead Generation System
- ✓ Fase 2: Deal Follow up Strategy
- ✓ Fase 3: Care & Expand Revenue
- ✓ Estrategia de prospección: The Perpetual Sales Presentation Funnel
- ✓ Estrategia de prospección: Lead Qualification Funnel (VSL)
- ✓ Estrategia de prospección: Automated Consulting Funnel
- ✓ Herramientas digitales para construir tu sistema de prospección B2B

MÓDULO 6 - Profundización: The Perpetual Sales Presentation Funnel (Evergreen)

14 MAY



- ✓ Estructura de un sistema de prospección B2B tipo "The Perpetual Sales Presentation Funnel"
- ✓ Planificación y estrategia para generar 1 Millón de dólares en PIPELINE
- ✓ Paso a Paso para construir "The Perpetual Sales Presentation Funnel" ¿Cómo construir una presentación comercial EVERGREEN de muy alto impacto
- ✓ Haz COPY + PASTE de nuestro mejor sistema de prospección B2B

MODULO 7 - Profundización: Lead Qualification Funnel (VSL)

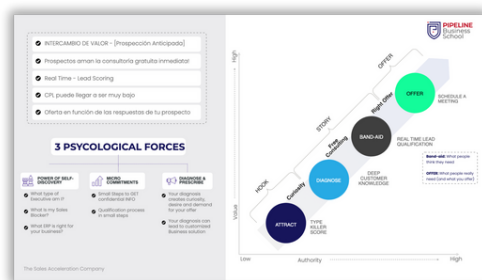
21 MAY



- ✓ Estructura de un sistema de prospección tipo "Lead Qualification Funnel"
- ✓ Cómo generar +1 Millón de dólares en PIPELINE con este sistema de prospección
- ✓ Paso a Paso para construir "The Lead Qualification Funnel"
- ✓ Estrategia de calificación de prospectos para conseguir 1ras reuniones de ventas muy calificadas
- ✓ Estrategia VSL para conseguir agendamiento automático de 1ras reuniones de ventas
- ✓ Haz COPY + PASTE de nuestro mejor sistema de prospección B2B

MÓDULO 8 - Profundización: Automated Consulting Funnel

28 MAY



- ✓ Estrategia de consultoría automatizada para expandir tu influencia y autoridad comercial.
- ✓ 3 poderes psicológicos de este sistema de prospección
- ✓ Estructura y componentes de un sistema de prospección tipo: "The Automated Consulting Funnel"
- ✓ Ecosistema digital para implementar tu máquina de generación de Leads B2B
- ✓ ¿Cómo generar citas bien calificadas y construir un PIPELINE de +1 Millón de dólares?
- ✓ Haz COPY + PASTE de nuestro mejor sistema de prospección B2B

MÓDULO 9 - Estrategias maestras para ganar el control de la cuenta

4 JUN



- ✓ Estrategia avanzada de calificación de prospectos enterprise (B2B)
- ✓ ¿Cómo liderar exitosamente una primera reunión de ventas y decidir quien califica para ser tu cliente?
- ✓ Estrategias de entrada a una cuenta - "The Entry Strategy Framework"
- ✓ Método WHD para expandir rápidamente tu influencia comercial dentro de una cuenta
- ✓ Tipos de compradores y estrategia para ganar el control del proceso de ventas (desde el principio)
- ✓ ¿Cómo crear un plan estratégico de cuentas y conseguir vender en equipo?
- ✓ Estrategias de flanqueo izquierdo y derecho

Mastermind One Million PIPELINE

18

ABRIL

SESIÓN MASTERMIND 1

25

ABRIL

SESIÓN MASTERMIND 2

2

MAYO

SESIÓN MASTERMIND 3

9

MAYO

SESIÓN MASTERMIND 4

16

MAYO

SESIÓN MASTERMIND 5

23

MAYO

SESIÓN MASTERMIND 6

30

MAYO

SESIÓN MASTERMIND 7

6

JUNIO

SESIÓN MASTERMIND 8

BONUS

1 Pertener a lista VIP de empleo regional

Acceso a ofertas laborales de empresas que normalmente están invirtiendo en desarrollar su sistema de ventas.

2 Plataforma De Prospección B2B "Ready to be Used"

Nuestro equipo técnico implementará e instalará por ti +10 sistemas de prospección B2B y te los entregará listos para ser adaptados a tu propuesta de valor, empresa y productos

3 Entrenamiento: Strategic Sales Accountability

Construye tu propio sistema de rendición de cuentas en todas las fases de tu embudo de ventas y descubre cómo hacer una efectiva rendición de cuentas.

4 One Million PIPELINE Audio Books

Los mejores resúmenes de los libros más TOP en ventas, para que los tengas en tu biblioteca personal.
Literalmente Horas de sabiduría condensadas con lo mejor para tu crecimiento profesional.

Hemos Asegurado Una Alianza Exclusiva Con Harvard BPE.
UNA DE LAS UNIVERSIDADES MÁS PRESTIGIOSAS DEL MUNDO.



Una vez dentro del Bootcamp, serás formado con las mismas herramientas que se utilizan en las mejores escuelas de negocios del mundo, como London Business School, el MIT, Columbia University, Oxford, ¡y ahora, en nuestra Escuela de Negocios!

Este respaldo no solo enriquecerá tu experiencia en el Bootcamp, sino que también elevará tu aprendizaje a un nivel completamente nuevo.

Al finalizar el Bootcamp, entregaremos un certificado de participación con el cual podrás **diferenciar tu perfil comercial en el mercado laboral**

Sobre PIPELINE BUSINESS SCHOOL

“ *Para tener una facturación predecible, es necesario tener un sistema de generación de leads predecible.* ”

PIPELINE Business School es una institución líder en la formación especializada en estrategias comerciales B2B y una consultora **especializada en el diseño y construcción de sistemas de ventas B2B.**

Como parte de la alianza con **Harvard BP**, nuestra escuela se ha consolidado como un referente en la generación de PIPELINE efectiva y sostenible.

Nuestra metodología se basa en la consecución de ingresos predecibles y consistentes en el ámbito empresarial. Para lograr este objetivo, adoptamos un enfoque integral, alejándonos de la perspectiva convencional centrada solo en áreas o procesos de ventas.

En PIPELINE Business School, no solo enseñamos teoría, sino que proporcionamos a nuestros alumnos **herramientas prácticas, conocimientos tangibles y actualizados.**

La alianza con Harvard nos permitió integrar las mejores prácticas y recursos educativos de nivel mundial en nuestros programas, ofreciendo a nuestros estudiantes una experiencia única y que realmente tenga un impacto en su día a día.

Únete a nosotros y descubre cómo la generación de PIPELINE de +de 1M de dólares puede ser la piedra angular de tu éxito en el mundo de los negocios B2B.

Jorge Conde

TU ENTRENADOR DURANTE ESTE PROGRAMA



Jorge Conde es experto en **creación y conversión de PIPELINE**. Ha guiado a importantes compañías en Latinoamérica a crear y escalar su PIPELINE a las 7 y 8 cifras, utilizando sistemas de prospección modernos.

Ha entrenado a +40.000 profesionales de ventas en el continente y su impacto en el mundo empresarial ha sido reconocido por FORBES, MiT, Business Insider, CIO Times, etc.

"Tu éxito en ventas B2B está determinado por tu capacidad de creación de PIPELINE"

SOBRE PIPELINE BUSINESS SCHOOL

“ *Para tener una facturación predecible, es necesario tener un sistema de generación de leads predecible.* ”

GLOBAL INFLUENCE LLC es una reconocida escuela de estrategia comercial B2B y una firma de consultoría en **diseño y construcción de sistemas de ventas B2B**.

Nuestra metodología se fundamenta en conseguir facturación predecible y consistente en el negocio. Para conseguirlo, es necesario pensar en términos de creación de sistemas de ventas y desistir solo de pensar en áreas de ventas o procesos de ventas.

Para construir un sistema de ventas, es necesario asegurar que la cadena de valor funcione con la estructura correcta.

JORGE CONDE

TU ENTRENADOR DURANTE ESTE PROGRAMA



Jorge Conde es experto en **creación y conversión de PIPELINE**. Ha guiado a importantes compañías en Latinoamérica a crear y escalar su PIPELINE a las 7 y 8 cifras, utilizando sistemas de prospección modernos.

Ha entrenado a +40.000 profesionales de ventas en el continente y su impacto en el mundo empresarial ha sido reconocido por FORBES, MiT, Business Insider, CIO Times, etc.

"Tu éxito en ventas B2B está determinado por tu capacidad de creación de PIPELINE"

Forbes COLOMBIA

**BUSINESS
INSIDER**
MÉXICO

CIOTIMES

GERENTE.COM