

Charla

“HAZ UN **RESET** A TUS VENTAS B2B”

Cómo pasar de vendedores producto-céntricos a vendedores valor-céntricos que cautivan clientes y cierran ventas.

A photograph of Héctor Sepúlveda, a middle-aged man with grey hair and glasses, wearing a light-colored blazer over a blue shirt. He is standing outdoors with a modern building in the background.

Héctor Sepúlveda

Creador y Head Coach del Power
Pitch Method® y Storytell-inc®

HECTOR SEPÚLVEDA es creador y Head Coach de los métodos **POWER PITCH METHOD®** y **STORYTELL-INC®**

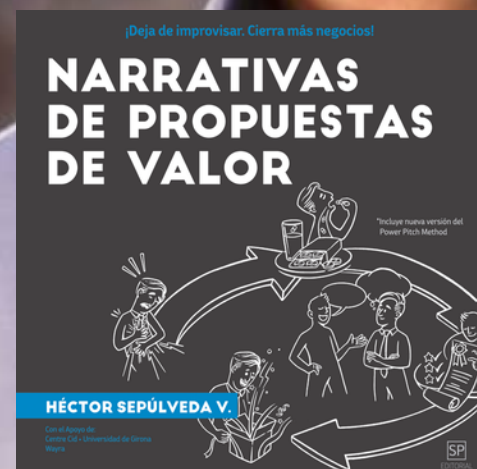
Autor del Libro **POWER PITCH METHOD**, 2013, y **NARRATIVAS DE PROPUESTAS DE VALOR**, 2019. publicados en colaboración con Wayra y el **CENTRE-CID** de la Universidad de Girona (España).

Profesor del curso “Narrativas de Propuestas de Valor” del Magister de Emprendimiento Tecnológico de la Universidad Adolfo Ibáñez, profesor de programas para empresas de **UAI Corporate** y Educación Ejecutiva UC. Profesor visitante **Universidad de Girona**

Ha asesorado y entrenado equipos comerciales, de innovación y altos ejecutivos en empresas como **Banco Santander**, **Movistar**, **Walmart**, **Angloamerican**, **Codelco**, entre otras. Y dictado conferencias a importantes **Incubadoras de Negocios**, **Asociaciones Empresariales**, **organizaciones Científicas** y **Universidades**, en **Latinoamérica** y **Europa**.

www.hectorsepulveda.net

www.powerpitch.net



 [hector sepulveda](https://www.linkedin.com/in/hectorsepulveda)

 hector@powerpitch.net

La charla

- Confronta a los asistentes con el **PARADIGMA** de permitir que los vendedores den los mensajes que pueden y quieren frente a los clientes, manteniendo un círculo vicioso que impide mejorar resultados.
- Propone un **RESET** para salir del paradigma, y entrar a una era en que los relatos comerciales se transforman en un insumo de la empresa y se pueden gestionar con las nuevas herramientas IA.
- Muestra el camino cómo realizar este **RESET**.
- Conversación y debate con las empresas asistentes.
- Duración total: 1 hora y media

Comentarios sobre esta charla

Cámara Argentino Alemana de ComercioAHK

¡Haber organizado la charla RESET con Héctor Sepúlveda para nuestros miembros fue un éxito!

Muchos vinieron con la esperanza de darle un *upgrade* a sus relatos comerciales; pocos imaginaban un giro de 180° —que fue lo que ocurrió—: ¡un verdadero *reset*! de sus relatos para llevarlos a otro nivel.

Fue un gran impulso para repensar el mensaje que se quiere transmitir a los clientes y profundizar en el valor agregado que hay que comunicar. La charla quedó resonando y despertó en varios las ganas de vivir esa experiencia RESET.”

Annika Klump

Cámara de Industria y Comercio Argentino-Alemana



Buenos Aires, julio 2025



Comentarios de asistentes

A veces, en el afán de vender, caemos en la trampa de hablar solo de nuestro producto, olvidando lo más importante: la historia que conecta y agrega valor real al cliente.



Salgo con ideas frescas y herramientas concretas 🚀 ¡gracias a la potente jornada y al speaker por la inspiración!

Melisa Sobrino
Sales leader Dicrom

Una charla fantástica de la mano de **Héctor Sepúlveda** quien compartió su experiencia y conocimiento clave para darle un giro a nuestras ventas.

!!Nos hiciste cambiar el chip, no hay dudas!! 💪

Facundo Ionno
Sales Specialist - DHL GLOBAL

Opiniones sobre el speaker y su metodología

“Nos ha ayudado a alinear nuestra narrativa comercial y elevar su nivel. El proceso de trabajo fue muy fluido y ameno, logrando interacción y consenso entre los diferentes participantes, lo que nos condujo a un resultado excepcional. Muy agradecida por su guía y asesoramiento. Lo recomiendo a cualquier empresa o emprendedor que necesite formalizar y verbalizar en forma impactante su negocio.”

Marcela Bonomo. Gerente Marketing Nespresso

“Notable el método Power Pitch. Al centro de la actividad comercial. Un proceso bien pensado que energiza a todo el equipo de ventas. Dictado magistralmente por Héctor Sepúlveda. Nos quedamos con ganas de más”

Rolando Martínez. Gerente Comercial ESIGN LATAM

“Hector fue uno de los asesores más importantes y destacados en nuestro proceso de aceleración de Wayra Chile, trabajando con nuestras empresas tecnológicas su "pitch comercial", mejorando sustancialmente el relato comercial para los productos y servicios innovadores de nuestras empresas invertidas. El libro PowerPitch de Hector es hoy para muchos una verdadera biblia sobre cómo construir un buen relato tanto comercial como para la búsqueda de inversión.”

Claudio Barahona. Former Country Manager Wayra. Managing partner at ALAYA CAPITAL

“Las decisiones de compra están relacionadas directamente en base al valor apreciado por los consumidores. En numerosas ocasiones las presentaciones de productos y servicios no denotan valores que seduzcan y en consecuencia no se identifica la propuesta de valor.

La extensa relación con Héctor Sepúlveda y el Centre Cid de la Universitat de Girona, ha sido una experiencia que nos ha permitido potenciar la comunicación de propuestas de valor a empresas e instituciones.

Lo que propone en su libro Narrativas de Propuesta de Valor ha sido una guía metodológica que nos ha facilitado articular y transmitir de manera efectiva los atributos diferenciadores de productos innovadores. Considero que la estructura y los contenidos de su libro están a la altura de las actuales exigencias competitivas.”

Dr. Josep Tresserras i Picas Director del Centre Cid (Centro de innovación y diseño conceptual de nuevos productos) Universitat de Girona

“Esta metodología muestra por qué crear un “elevator pitch” que dé resultados, necesita mucha disciplina y horas de trabajo. El POWER PITCH METHOD es una metodología imperdible para cualquier emprendedor o ejecutivo que necesita vender su nuevo proyecto a inversionistas, clientes externos o internos”..”

Nils Strandberg. Ceo Latin Pacific. Founder y ex CEO Revista América Economía

Vivimos en un mundo extremadamente competitivo y saturado de distintos productos y servicios, en el cual el cliente está permanentemente bombardeado por alternativas. Ya no basta con sólo tener una buena propuesta de valor, sino que es esencial transmitirla de la manera más efectiva posible. Es por esto que un pitch potente es clave para abrir nuevas conversaciones de negocios. La metodología desarrollada por Héctor, es una manera innovadora, práctica y efectiva para desarrollar una narrativa comercial ganadora. Al adaptar técnicas narrativas literarias y aplicarlas al mundo de los negocios, entrega un método paso a paso para estructurar y comunicar propuestas de valor de cualquier tipo. ¡Altamente recomendable!

Sergio Rademacher. Gerente General Microsoft Chile

“Utilizamos durante varios años el POWER PITCH en la preparación de las Pymes de la Cámara de Comercio de Santiago para enfrentar sus reuniones de negocios con grandes empresas. Quedó demostrado que las herramientas transmitidas fueron fundamentales para la confianza y el éxito de los empresarios y emprendedores”.

Andreas Wiechert von Navay, Gerente de Servicios empresariales de la Cámara de Comercio de Santiago.

Presupuesto de esta charla

- USD 1.800
- Gastos de traslados y estadía corren por parte del contratante.

Dependiendo de la fecha y horarios, y si el relator ya se encuentra en la zona, puede haber descuento de esta charla.