



# ÁLVARO RODRÍGUEZ

Conferencias y Talleres con Enfoque Comercial

ÁLVARO RODRÍGUEZ

Conferencias y Talleres con Enfoque Comercial

# Sobre Alvaro Rodríguez

Consultor, Estratega Comercial, Conferencista y Empresario. Apasionado por la Ventas y la instrucción profesional.

Master en Alta Dirección de Inteligencia Estratégica.

Más de 10 años de experiencia en Área Comercial con PyMES y corporativos.

Del 2018 a la fecha ha impartido más de 70 conferencias y talleres comerciales bajo la premisa de generar experiencias de alto valor con resultados extraordinarios.

Host del podcast: "Se Traduce en Ventas".

# Descripción de la metodología de enseñanza y fundamento

- ▶ Sesiones formativas que incentivan el diálogo, la reflexión y la práctica.
- ▶ Talleres Ágiles:
  - Dinámicas + Ejercicios + Casos de Éxito + Casos Prácticos + Videos
- ▶ Atributos: Práctico + Dinámico + Retador
- ▶ Retroalimentación continua
- ▶ Pilares del Taller: Experimentar + Zona de Confort (sacudir) + Call to action
- ▶ Formato a la medida: Conferencia, Taller o Curso / Presencial o webinar



# Descripción de la metodología de enseñanza y fundamento



## Diagnóstico

- ▶ Desarrollo y aplicación de metodología ALED



## Diseño Conceptual de Taller

- ▶ Armado de concepto y esencia del taller
- ▶ Objetivos, temas, horarios, dinámicas y evaluación



## Desarrollo de Contenido

- ▶ Desarrollo de la Estructura y armado de Taller (Dinámicas, presentación, manual de trabajo, encuestas, material)



## Implementación

- ▶ Impartición Taller



## Acompañamiento

- ▶ Resumen de evaluaciones, hallazgos y comentarios finales
- ▶ Revisión y retroalimentación



# LinkedIn como herramienta de venta

El participante obtendrá herramientas que le ayudarán a capitalizar de la mejor manera LinkedIn y por ende, ampliar sus posibilidades de prospección y venta.



# Las 7 Claves para generar un *pitch* de venta efectivo

Compartimos 7 claves para preparar y estructurar un *pitch* de venta atractivo, conciso y claro.



# Y ahora, ¿Cómo vendo mis servicios de manera digital?

Compartimos 5 claves para que logres adaptarte de mejor manera a la venta digital y puedas impactar a tus prospectos y clientes.



# El Factor "E" del Vendedor Exitoso

Compartimos los atributos, habilidades y factores de éxito de un vendedor que rompe el molde y logra lo extraordinario.



# Los Pilares de la Comunicación Interna

Compartimos los pilares necesarios para lograr una comunicación interna efectiva y eficiente con equipos comerciales.



# Ventas de Alto Valor

Compartimos *skills* y buenas prácticas que ayudan al participante a generar experiencias extraordinarias, vendiendo más y mejor.



# El Gerente Comercial exitoso

El participante recibirá herramientas y elementos clave para que pueda convertirse en un Gerente Comercial exitoso acorde al contexto actual complejo y competitivo.



# Prospección efectiva B2B

El participante sabrá como prospectar y generar nuevas oportunidades a través de diferentes canales, además se le brindarán herramientas para incrementar su efectividad en prospección.

# Testimonios

*“Excelente mentor en temas comerciales, sus sesiones son profesionales y fácilmente aplicables.”*

**Rebeca Villanueva Navarro**

Estratega Comercial y Publicitaria en Brandital | Estratega en Atención y Retención de Clientes en Tu Chica de Cuentas

*“Álvaro es una persona íntegra y con muchas experiencias que compartir. Desde que lo conocí es una persona que me ha inspirado a seguir haciendo lo que me gusta, y sé que es un profesional capaz y preparado en su área.”*

**Paola Villarreal Carvajal**

Comunicóloga, Entrepreneur Agent & Storymaker - Link Builder en el ecosistema emprendedor  
#RelacionesPublicas Forbes México, Zona Norte.

*“Alvaro es una persona dinámica, con visiones novedosas sobre las nuevas tendencias ubicándose como puente entre la generación millennial y las demás generaciones, él sabe el proceso y la estrategia de venta, siempre trabaja con una disciplina notable que constantemente está en el tema de aprender cosas nuevas y con una misión a cumplir: compartir conocimiento a través de una capacitación y entrenamiento que nunca se olvida.”*

**Luis Eduardo García**

LinkedIn Inmobiliario /// 8 años LinkedIn Evangelista, Entusiasta, Experto, Especialista y Escritor /// 5 años construyendo Xumeria La Experiencia Inmobiliaria

*“Mi reconocimiento y agradecimiento Álvaro por haber sido guía y mentor en mi llamado de auxilio para salvar mi resultado de cierre anual 2019. A tan solo un mes de cerrar el año 2019, Álvaro me apoyó a generar un rápido diagnóstico de la situación de mi negocio y a determinar qué acciones inmediatas podía tomar para convertir de forma ágil y remontar el marcador. El resultado: ¡un incremento en ventas del 36%!”*

**Gabriel Oyarzábal**

Asesor Patrimonial - Director en Darwell Seguros

*“Álvaro apoya de manera profesional a sus clientes y nos ayuda a identificar más fácilmente los ajustes necesarios que le harán bien a nuestros proyectos. Tiene gran visión, pasión por su trabajo, compromiso y buenas ideas.”*

**Cecy García**

Director at TRECE:7

*I have known Alvaro for several years, and from day one I have witnessed his professional and human quality. A natural entrepreneur, building his company. As a mentor, I believe he has many of the critical qualities of a successful entrepreneur, starting with mastery of know-how and the courage to do it. Which translates into quality services for its clients.*

**Jorge Avila Meléndez**

An Activist soul, with a Businessman mind and a good Samaritan heart. Speaker, Blogger, Advisor, Entrepreneur, Mentor.





**Desarrolla  
equipos comerciales  
efectivos con  
capacitación  
comercial  
a la medida.  
¡Hagamos equipo!**

ÁLVARO RODRÍGUEZ  
Conferencias y Talleres con Enfoque Comercial  
☎ 81 80233311  
contacto@alvarorodriguez.com.mx  
www.alvarorodriguez.com.mx