

MAKE IT
human!

Generando conciencia comercial

2023



Somos Blue

Somos la consultora *Blue Advisors* y Otec *Blue Capacitación*

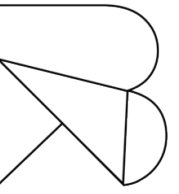
Nos motiva humanizar las estrategias, procesos y resultados para transformar las organizaciones desde adentro hacia afuera.

Creemos en las personas y las potenciamos como impulsoras del cambio, a través del desarrollo de habilidades esenciales, favoreciendo el aprendizaje y compromiso entre los colaboradores y la organización.

make it human!



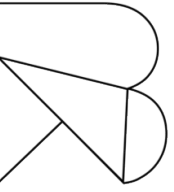
***NUESTRA** oferta*



*La necesidad de nuestros clientes
es nuestra brújula*

Nos esforzamos para que nuestros clientes cuenten con un servicio que les ayude a alcanzar sus metas; por lo tanto, **nuestro servicio va de la mano con los objetivos estratégicos de la organización.**





HEMOS TRANSFORMADO
LOS RESULTADOS DE
MÁS DE 4.000
COLABORADORES
EN TODO EL PAÍS

DIAGNÓSTICO Y
LEVANTAMIENTO
SITUACIÓN
ACTUAL

IMPLEMENTAMOS
UN PROCESO DE
VENTA
CONSCIENTE

DESARROLLAMOS
COMPETENCIAS
QUE AGREGAN
VALOR

DISEÑAMOS
MARCO
ESTRATÉGICO E
INDICADORES
DE GESTIÓN

ACOMPañAMOS
EN LA GESTIÓN
DEL CAMBIO

POTENCIAMOS EL
ROL DEL LÍDER DE
MANERA INTEGRAL
(Jefe - Coach - Líder)

NUESTROS PILARES

1. CHANGE *strategy*



transformación
cultural

mindset digital

transformación
digital

gestión de
cambio

coaching
ejecutivo

2. TALENT *strategy*



desarrollo
de equipos

jornadas de
Integración

habilidades
esenciales

onboarding

habilidades
comerciales
conscientes

diagnósticos
organizacionales

coaching
comercial

3. GROWTH *strategy*



planificación
estratégica

estrategias
comerciales



algunos enfoques

HABILIDADES comerciales



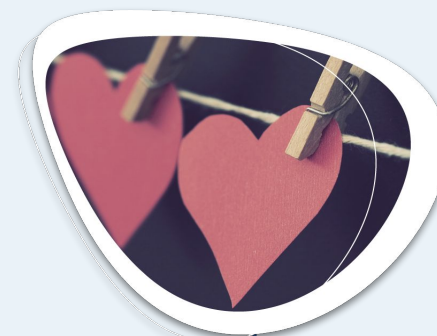
- Venta consciente: Modelo P.I.A.
- Acompañamiento y coaching comercial
- Llamados Efectivos
- Investigación como técnica clave en la venta
- Indicadores v/s conductas
- Calidad del Servicio y Experiencia de Clientes

HABILIDADES esenciales

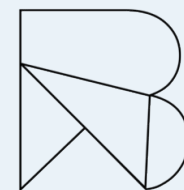


- Liderazgo consciente
- Comunicación efectiva
- Train the Trainers
- Gestión de emociones
- Resolución de conflictos
- ¿Cómo ser más productivo?

INTEGRACIÓN de equipos



- Trabajo en equipo
- Confianza de equipo
- Propósito



¿CÓMO VEMOS LA GESTIÓN COMERCIAL?



Cada día con mayor fuerza, las organizaciones avanzan en la construcción de valor para sus clientes, como la piedra angular de la estrategia corporativa. Insertar en todos los ámbitos una **conciencia comercial** garantiza **resultados extraordinarios a largo plazo**.

¿Por qué es relevante?

La introducción de competencias del ámbito comercial se entrelaza de manera directa con la estrategia de la organización, por lo que generar las destrezas necesarias y aquellas que nos diferencien de la competencia, se traducirán en establecer una **experiencia de servicio memorable** para nuestros clientes, convirtiéndolos en **clientes promotores**.



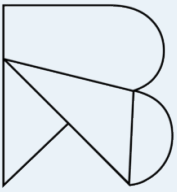
NUESTRA PROPUESTA DE *valor*

Nos mueve generar **conciencia comercial**, para construir valor y estar alineados con la estrategia de la organización.



METODOLOGÍA

¿CÓMO LOGRAMOS LOS RESULTADOS? *haciéndolo humano...*



customización

- ❖ **Entender en profundidad el negocio y alinear** con la visión de la organización.
- ❖ **Identificar** las mejores prácticas del equipo, **brechas** que existen, **estados emocionales** presentes en la organización y **estilos de liderazgo**, a través de focus, observaciones, entrevistas, entre otras.
- ❖ **Co-construcción** de la intervención o programa.

alinear - diagnosticar -co-construcción

ejecución

- ❖ **Concientizar** sobre la importancia de mantener al **cliente en el centro**, **generando confianza y estableciendo valor**, a través de **conductas de éxito**, promoviendo una **experiencia diferenciadora**.
- ❖ **Acciones formativas** con foco en la realidad del negocio y en el modelo de **venta consultiva consciente**.
- ❖ Sesiones de **coaching comercial** y de **entrenamiento a los líderes** del área.

venta consciente - coaching comercial

seguimiento

- ❖ Entregamos herramientas relacionadas a la gestión de equipos comerciales y **metodologías para llevar a cabo entrenamientos efectivos**.
- ❖ Acompañamos a líderes en la **observación de la incorporación y aplicación de conductas de éxito**.
- ❖ **Medir el impacto** de la intervención y realizar propuestas de trabajo futuro y **mejora continua**.

herramientas observación - evaluar - mejora continua



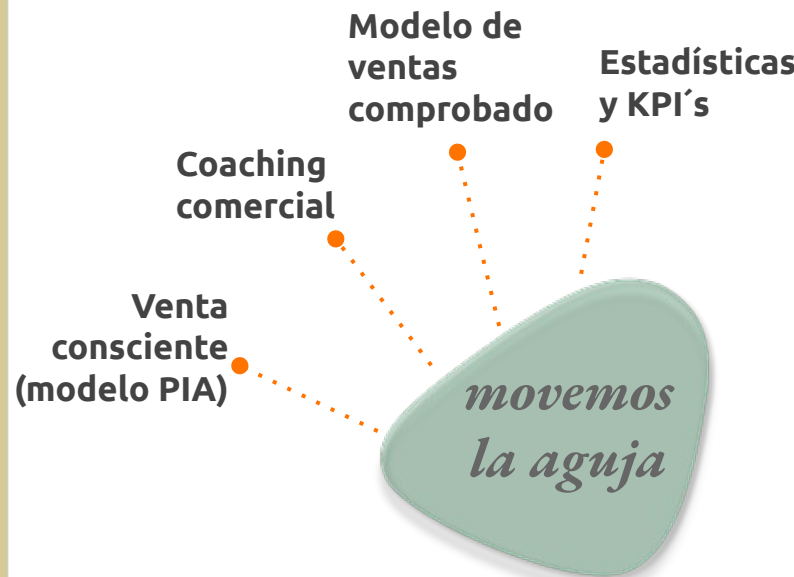
LIDERAZGO *consciente*





LIDERAZGO *consciente*

Programa que busca estandarizar procesos para la gestión comercial y movilización de los supervisores, **a través de un modelo de liderazgo consciente**. Permite realizar **diagnósticos sobre la brecha** que existe entre los integrantes de un equipo comercial, **aplanando la dispersión** entre colaboradores, fruto de la **gestión comercial** de quienes hacen suyo, un modelo que vincula perfectamente **liderazgo, análisis de KPI's y entrenamiento de conductas**.





VENTA *consciente* - MODELO P.I.A





VENTA *consciente* - MODELO P.I.A

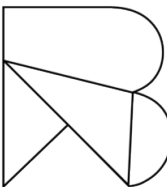
Nuestro modelo de venta consciente (**P.I.A**), busca acercarse al cliente de una manera diferenciadora, generando **confianza** y estableciendo **valor**, otorgándole importancia a los **tres primeros pasos esenciales** del proceso de venta (**Presentación, Investigación y Argumentación**), logrando que el cierre sea sólo una consecuencia de un proceso exitoso.

Esa es nuestra gran diferencia de la venta tradicional, que se enfoca en el “**Manejo de objeciones**” y “**El cierre**”, llenando de frustración a cientos de ejecutivos.

De esta manera, **P.I.A** se erige como una herramienta transformadora del **ADN** de las compañías, donde tanto quienes están al frente de la atención como quienes apoyan desde otras áreas, en tres simples pasos, logran una experiencia diferenciadora frente a nuestros clientes y consiguen de manera inmediata los **resultados y clientes promotores**.



VENTA CONSCIENTE *modelo P.I.A*



OTEC *Blue Capacitación*



BLUECAPACITACIÓN

CURSOS FORMACIÓN SENCE *enfoque comercial*



Técnica de Ventas

Sincrónico: 8 horas

Cod. 1238018821

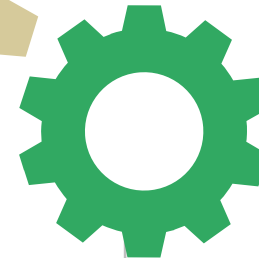
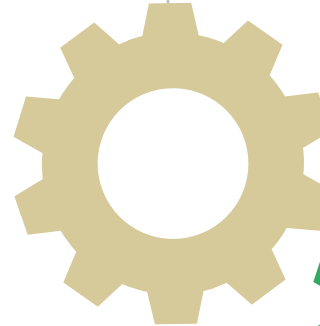
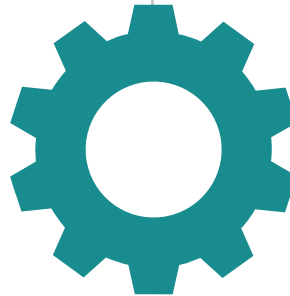
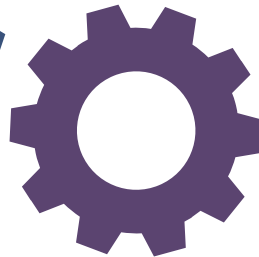
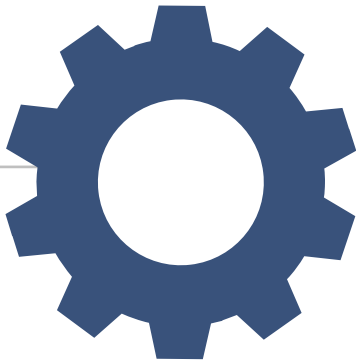
Desarrollar las competencias del modelo de venta consciente (PIA).

Técnicas de Liderazgo

Sincrónico: 8 horas

Cod. 1238018820

Desarrollar las habilidades del modelo de liderazgo consciente, para que puedan alcanzar el logro de los objetivos propuestos en la organización.



Técnicas de Atención y Servicio al Cliente

Sincrónico: 8 horas

Cod. 1238018763

Identificar los elementos que permite ofrecer un servicio diferenciador.

Técnicas de Ventas

Asincrónico: 100 horas

Cod. 1238021299

Identificar procesos de venta, de acuerdo a estrategia comercial y metas trazadas por la organización.

Técnica de Ventas

Manual de autoinstrucción: 100 horas

Cod. 1238015784

Conocer y aplicar técnicas de ventas, de acuerdo a metas trazadas por la organización.

CURSOS FORMACIÓN SENCE

habilidades transversales

Técnicas de comunicación y resolución de conflictos

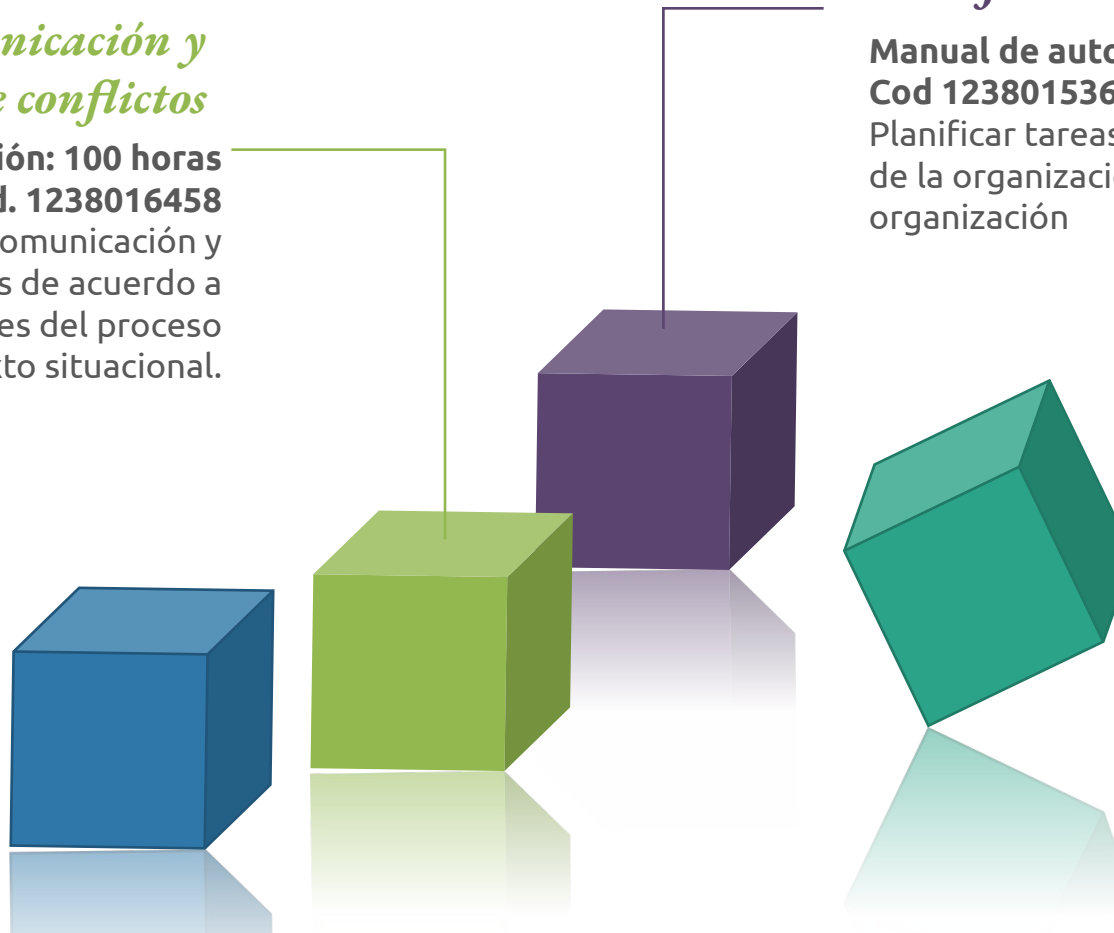
**Manual de autoinstrucción: 100 horas
Cod. 1238016458**

Aplicar técnicas de comunicación y resolución de conflictos de acuerdo a variables relevantes del proceso comunicativo y al contexto situacional.

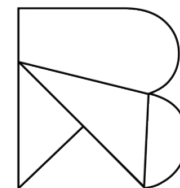
Planificación del trabajo

**Manual de autoinstrucción: 100 horas
Cod 1238015362**

Planificar tareas de acuerdo a los objetivos de la organización establecidos por la organización



***NUESTRA** experiencia*



HEMOS TRANSFORMADO
LOS RESULTADOS DE
MÁS DE 4.000
COLABORADORES
EN TODO EL PAÍS

+ 3.500
HORAS DE
CAPACITACIÓN

15
INDUSTRIAS
APOYADAS

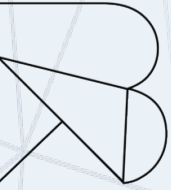
PROMEDIO DE
4
PROYECTOS
POR CLIENTE

CONSULTORES
CON MÁS DE
10
AÑOS DE
EXPERIENCIA

98%
DE SATISFACCIÓN
EN NUESTROS
PROYECTOS



Somos un equipo comprometido y apasionado, enfocado *en generar valor y construir relaciones* mediante la cercanía y apoyo a **nuestros clientes.**



Igor Alarcón
socio - director

Ingeniero Civil Industrial, Universidad de Chile; Coach Ejecutivo Certificado del Behavioral Coaching Institute USA.

Actualmente Gerente General Garmin y Socio Director de Blue Advisors y Grupo Gevemac, empresa metalmecánica con más de mil clientes; entre otras.

Ejecutivo con más de 30 años de experiencia como Gerente General, Gerente Comercial, Ventas y Marketing en empresas nacionales y multinacionales, tales como Nintendo, Samsung, Haier, Paris, Serta, Rosen y Marinetti. Posee vasta experiencia en negocios B2B y B2C.

Especialista en desarrollo y construcción de marcas, experto en planificación estratégica y administración de negocios con gran experiencia en canales de venta y experiencia en desarrollo de clientes.



Alejandro Hernández
socio - director

Psicólogo (2007) y MBA (2014). En los últimos 7 años ha trabajado como Consultor en diversos proyectos estratégicos de Gestión de Cambio y Capital Humano, diseñando, aplicando y evaluando procesos de transformación organizacional.

Miembro de la Asociación de Profesionales de Gestión de Cambio (ACMP).

Competencias:

Change Management | Business Strategy | Project Management | HR Management | Business Intelligence & Research

Intereses:

Innovación | Emprendimiento | Coaching

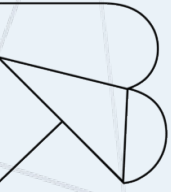


Claudia Alvarado
managing partner

Ingeniero Civil Industrial con postítulo en Marketing Decisional de la Universidad de Chile.

30 años de experiencia como Gerente de Proyectos, Gerente Comercial, en Gestión Educativa y en sectores público y privado.

Experiencia en desarrollar y gestionar nuevas áreas de negocios y proyectos desde sus inicios, en la generación de redes de trabajo colaborativo, y en la activación y potenciamiento de vínculos con stakeholders.



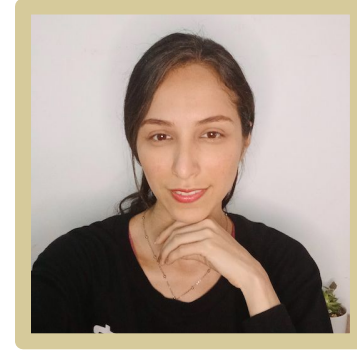
Johana León
consultora - facilitadora

Psicólogo (2002) y Especialista en Desarrollo Organizacional (2014). Certificada como Coach Ontológico. Ha participado en programas de fortalecimiento de cultura organizacional, así como en programas de desarrollo de carrera, y en la implementación de Modelo de Gestión por Competencias en distintas empresas.



Patricia Gacitúa
consultora - facilitadora

Consultora comercial e Ingeniera en Gestión de Empresas, con más de seis años de experiencia en el área Comercial, con especialidad en la implementación de Programas de capacitación e incrementos de productividad, en diferentes empresas de Retail, Servicios y B2B. Orientada a la profesionalización de equipos comerciales, a través del uso de herramientas para la evaluación y mejora del desempeño, y la inserción de protocolos comerciales, que garanticen el logro de resultados y procesos de calidad.



Astrid Rivas
coordinadora proyectos

Psicólogo (2012). Certificada en Psicoterapia Dinámica breve (2017). Ha participado en programas de fortalecimiento de la cultura organizacional, así como en procesos de reclutamiento y selección de talento humano para distintas empresas. Miembro del equipo docente en Psicoterapia Dinámica Breve, A.C Sendas Abiertas.



Arianna Martínez

consultora asociada - facilitadora

Abogada, con estudios de maestría en Ciencia Política y MBA. Desde hace más de 20 años dedicada al desarrollo de personas, comunidades y organizaciones públicas y privadas. Representante de la Escuela Europea de Coaching para América Latina. Miembro del equipo de coaches y profesores de UAI Corporate (Unidad de Educación Corporativa de la Universidad Adolfo Ibáñez).



Francisco Monsalve

consultor asociado - facilitador

MBA de la Universidad Adolfo Ibáñez, Ingeniero Civil Industrial de la U. de Chile. Coach Ontológico Corporal certificado en Newfield Network, con más de 1.000 horas de experiencia en procesos de coaching a ejecutivos para incorporación de habilidades de liderazgo y movilización de equipos hacia el logro de objetivos. Por más de 10 años miembro del equipo del programa internacional para coaches certificados en Newfield Network.



Pamela Puentes

consultora asociada - facilitadora

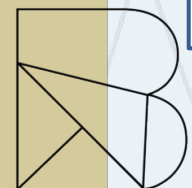
Ingeniero Comercial, Universidad del Desarrollo. Con más de 15 años de experiencia en áreas comerciales y de post venta y Consultora Asociada de BlueAdvisors. Alto liderazgo en dirección de equipos de trabajo, logro de metas y presupuestos de ventas. Diseño e implementación de estrategias comerciales. Amplia experiencia en mediciones de satisfacción, estudio de comportamiento, aseguramiento de la calidad y estrategias de marketing digital. Competencias profesionales en liderazgo, capacidad de comunicación, orientación al logro y fácil relación con terceros en todos los niveles.



Jaime Bustos

consultor asociado - facilitador

Magister en Coaching y Gestión Estratégica del cambio Organizacional (2016); Diplomado en Gestión Pública; Diplomado en Gestión del Cambio Personal; Coach en Programación Neuro Lingüística Certificado por la HCN y la ACHCM; Consultor Analista Comportamental DISC. Docente Universitario en Programas de Educación Continua, Diplomados y cursos de Recursos Humanos y Coaching. Se desempeña como consultor, diseñando y ejecutando programas de desarrollo para el capital humano en diversas Organizaciones. Amplia experiencia como Executive Coach, Team Coach y Life Coach.





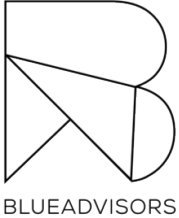
nuestros clientes



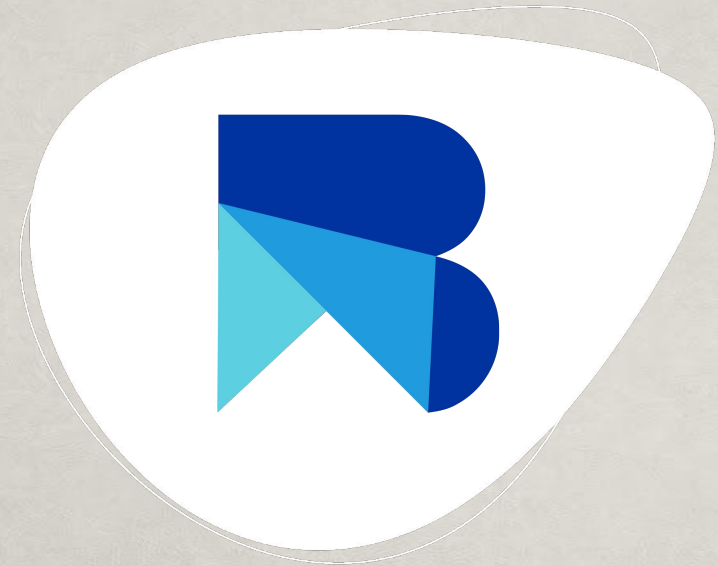
ellos han confiado en nosotros

ellos han confiado en nosotros



MAKE IT
human!



hablemos!!

Claudia Alvarado R.

calvarado@blueadvisors.cl

