

# Introducción

## Consultor Semi Senior





## Objetivo general:

Que el participante aprenda y consolide las competencias necesarias para operar como consultor independiente con criterio profesional y enfoque comercial, integrando dos capacidades clave:

1. Ejecutar una intervención consultiva real con método, ética y orientación a resultados; y
2. Transformar su conocimiento en una oferta vendible, dominando habilidades comerciales (prospección, calificación, propuesta, pricing, presentación, negociación, cierre y seguimiento) para construir un catálogo claro y sostener ventas de forma medible.





# Objetivos específicos:

(aprendizajes y habilidades a desarrollar)

## A. Criterio consultivo aplicado (práctica real supervisada)

1. **Desarrollar criterio para seleccionar y gestionar clientes**, identificando qué clientes convienen, cuáles no, y cómo establecer reglas claras de relación profesional (alcance, expectativas, límites y ética).
2. **Fortalecer habilidades de descubrimiento y levantamiento de información**, aprendiendo a escuchar, preguntar, estructurar datos y distinguir entre síntomas y causas.
3. **Aprender a diagnosticar con enfoque accionable**, priorizando problemas, proponiendo rutas viables y construyendo recomendaciones que se traduzcan en decisiones y acciones.
4. **Dominar la capacidad de estructurar un plan de intervención**, aprendiendo a convertir hallazgos en objetivos, indicadores, fases, entregables y responsabilidades con control de alcance.
5. **Desarrollar habilidades de implementación y acompañamiento**, aprendiendo a coordinar, facilitar acuerdos, gestionar resistencia al cambio y sostener avances con seguimiento.
6. **Consolidar habilidades de cierre consultivo**, aprendiendo a documentar resultados, comunicar hallazgos con claridad, y dejar continuidad (plan de mejora) de manera profesional.





# Objetivos específicos:

(aprendizajes y habilidades a desarrollar)

## B. Productización del conocimiento (convertir experiencia en oferta)

7. **Aprender a convertir su experiencia y conocimiento en un producto**, identificando un problema específico, un cliente ideal y una promesa clara que el mercado entienda y valore.
8. **Desarrollar la habilidad de diseñar paquetes y soluciones replicables**, aprendiendo a delimitar entregables, tiempos, condiciones y alcance para evitar ambigüedad y “scope creep”.
9. **Fortalecer la capacidad de costear y fijar precios**, aprendiendo a estimar esfuerzo real, riesgo, valor entregado y a sostener precios con argumentos profesionales.





## **C. Habilidades comerciales (ventas consultivas)**

10. **Desarrollar habilidades de prospección inteligente**, aprendiendo a generar oportunidades por canales adecuados (referidos, alianzas, contenido, networking) y a iniciar conversaciones con seguridad.
11. **Dominar la entrevista comercial (discovery) como habilidad clave**, aprendiendo a calificar prospectos, detectar necesidad real, medir impacto y conducir hacia un “siguiente paso” claro.
12. **Aprender a diseñar propuestas comerciales que cierran**, desarrollando la habilidad de escribir y estructurar propuestas con narrativa, lógica y claridad de inversión/retorno.
13. **Desarrollar habilidades de presentación y pitch**, aprendiendo a explicar con autoridad (sin tecnicismos innecesarios), a sintetizar valor y a generar confianza en poco tiempo.
14. **Fortalecer habilidades de negociación y manejo de objeciones**, aprendiendo a responder sin ceder valor, negociar por alcance y cerrar acuerdos con firmeza y elegancia.
15. **Construir disciplina comercial y seguimiento**, aprendiendo a usar un pipeline/CRM sencillo, cadencias de seguimiento y métricas para sostener ventas de forma constante.
16. **Aprender a planear y ejecutar ventas en ciclos**, desarrollando un plan de 90 días con metas, actividades semanales y medición de conversiones (contactos → discovery → propuestas → cierres).





# Objetivos específicos:

(aprendizajes y habilidades a desarrollar)

## D. Profesionalismo y mentalidad del consultor que vende

17. **Consolidar la identidad profesional del consultor**, aprendiendo a comunicar su rol, límites, método y valor sin inseguridad ni improvisación
18. **Desarrollar hábitos de documentación y control de calidad**, aprendiendo a trabajar con minutas, acuerdos, evidencias y estándares que protegen al consultor y al cliente.
19. **Integrar ética y resultados en la venta**, aprendiendo a vender sin prometer de más, a manejar expectativas y a priorizar soluciones viables y responsables.

