

# LA TRADUCCIÓN

# DEL VALOR

“Presentaciones de proyectos de base científica y tecnológica”



## Héctor Sepúlveda V.

Director de Sepúlveda & Partners  
Creador y Head Coach del Power Pitch Method



[hector@sepulveda-partners.com](mailto:hector@sepulveda-partners.com)



[@hectorsepul](https://twitter.com/hectorsepul)



¿Qué es el **VALOR**?

PRECIO = DINERO

VALOR = BENEFICIO

# VALOR

Comparación  
entre el Antes y el Después  
entre el problema y la solución

El destinatario de ese VALOR es quien  
valida el beneficio que Yo creo darle



Creador  
de VALOR

Empresa  
Universidad  
Investigadores



Receptor  
de VALOR

Clientes  
Gobierno  
Sociedad

Los Creadores de VALOR











Entre nosotros  
tenemos distintas  
interpretaciones del  
**VALOR** que creamos

# Los Receptores de VALOR





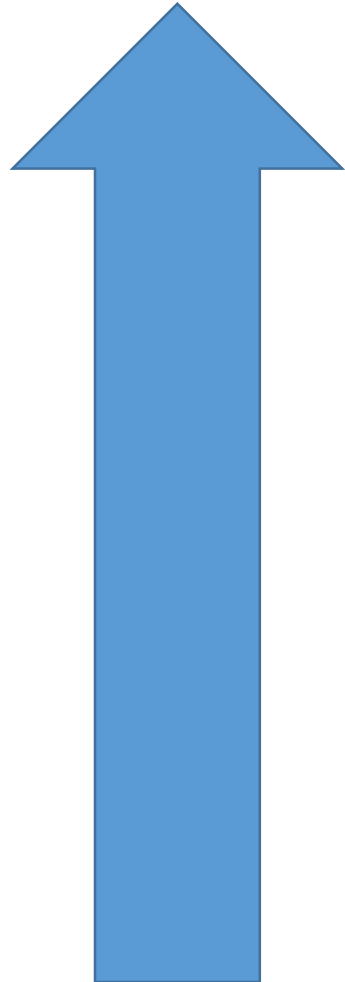
**NARRAR  
EL VALOR**

La forma en que  
acercó mis propuestas  
de VALOR es  
NARRÁNDOLA

**Es un TRATAMIENTO DE  
LAS CÉLULAS TUMORALES  
CON OLIGOS DIRIGIDOS A  
LOS ASncmtRNAs...!!!**

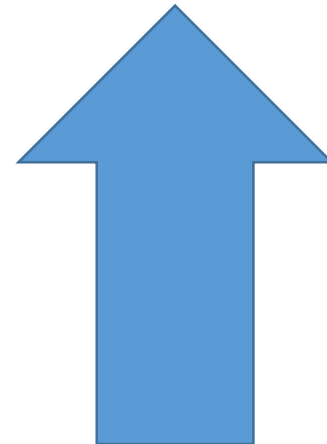


**VALOR**



**FRUSTRACIÓN**

**NARRATIVA**



# LA SOLUCIÓN



**EL VALOR ES INVISIBLE**  
HASTA QUE SE LO NARRO  
A OTROS DE LA FORMA EN QUE  
NECESITAN ESCUCHARLO

SIN TRADUCCIÓN  
HAY DESENCUENTRO  
Y FRUSTRACIÓN

**VALOR**

**NARRATIVA**

Construyo mi futuro profesional, empresarial y organizacional a través de las Narrativas que uso para co-crear con otros

La eficiencia en presentaciones y ofertas de Valor  
no debe depender de la habilidad personal  
o la experiencia de los años,  
se puede lograr con un metodología.



¿Cómo se traduce  
el VALOR?

**ELEVATOR**  
↓ ↑  
 **PITCH**

## 3 CONTENIDOS COMPLEMENTARIOS

**Negocio o  
proyecto**

**Guión**

**Performance**



HÉCTOR SEPÚLVEDA VELÁSQUEZ

# power Pitch Method

El arte de construir un *Pitch* para encantar  
a tus clientes y generar nuevos negocios



[www.powerpitchmethod.com](http://www.powerpitchmethod.com)

# GUIÓN Paso 1 ESTÁNDARES

**Deseable**

Salto de Valor

**Irrefutable**

Pruebas

**Evaluación**

**Replicable**

Narrativa Simple

**Confiable**

Performance

# GUIÓN Paso 2. ANÁLISIS PRE-GUIÓN

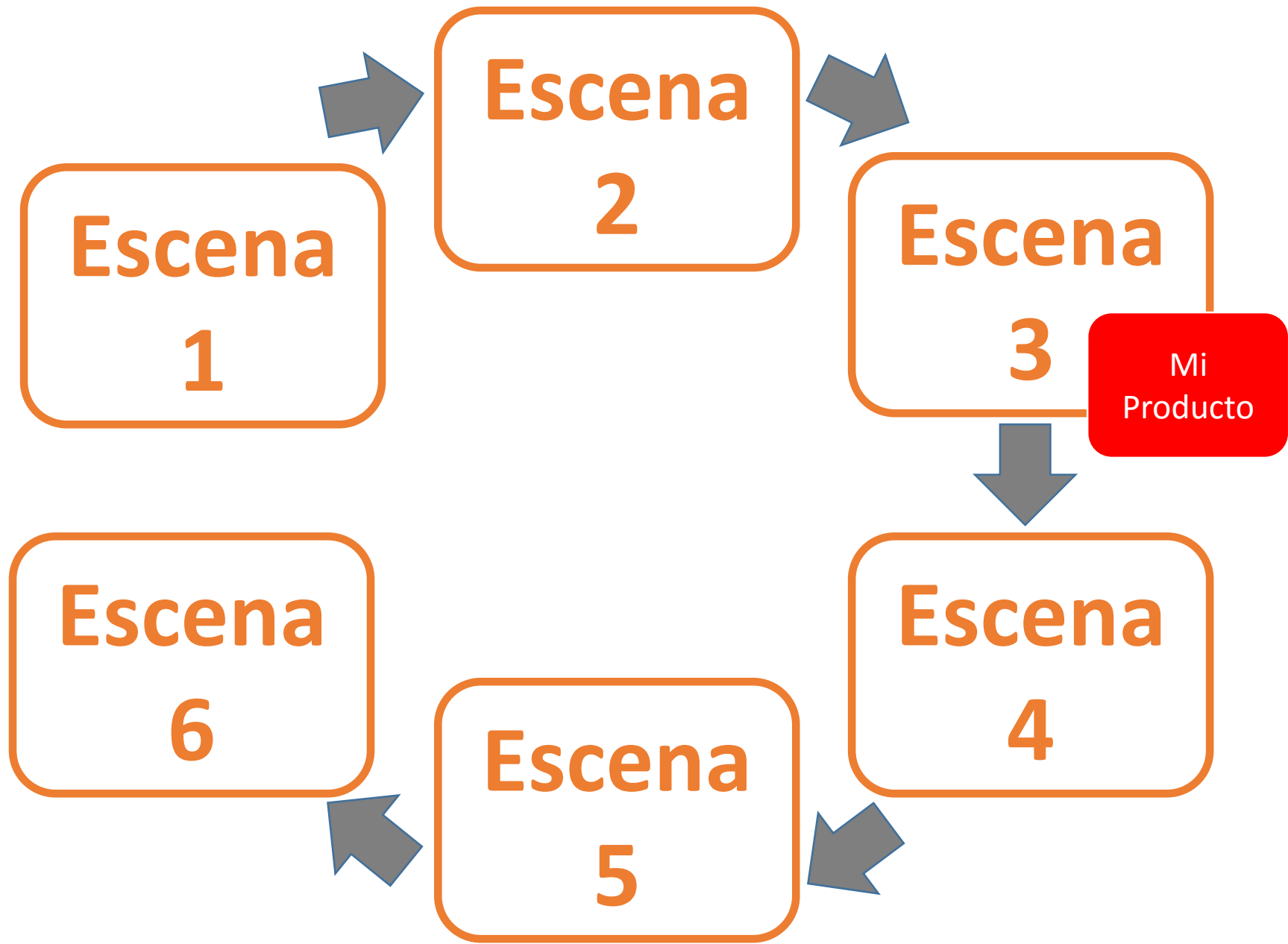


**Interlocutor**

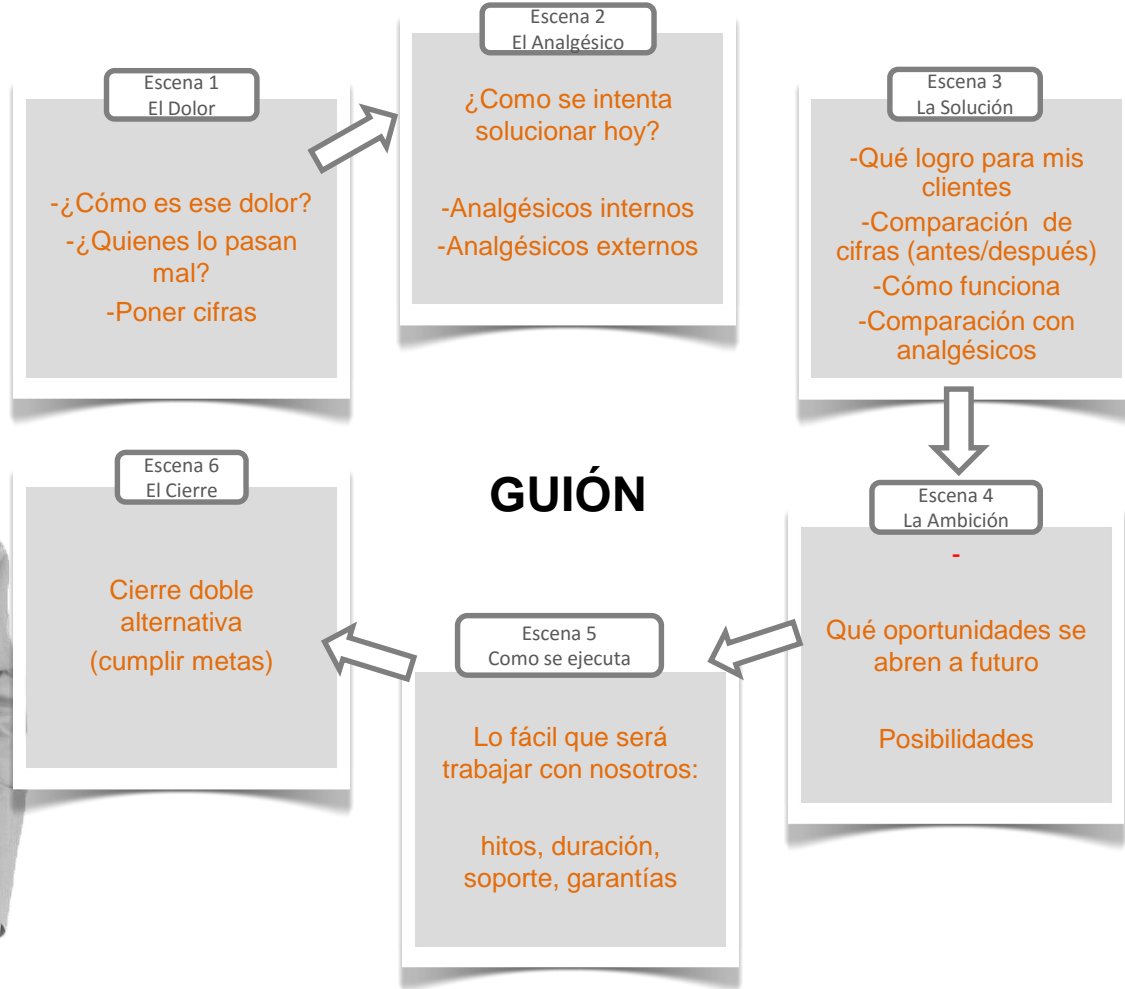
**Metas del  
Pitch**

**Lugar  
o Situación**

# GUIÓN Paso 3. GUIÓN POR ESCENAS



ANÁLISIS PRE-GUIÓN



Estándares del Pitch

Irrefutable

Replicable

Deseable

Confiable

Promedio

PERFORMANCE

# Teatro de Pitch





# TRABAJANDO CON UNIVERSIDADES



**BABYBE**

**Be with your baby**





COMISIÓN NACIONAL DE INVESTIGACIÓN  
CIENTÍFICA Y TECNOLÓGICA

# Proyecto "VIU150000"

## Presentación Plan de Negocios y Plan de Trabajo

< **Incorpore el título aquí** >

**5to Concurso de Proyectos Valorización de la  
Investigación en la Universidad VIU FONDEF**

Empresa / unidad que realizó el Plan de Negocios: **NOMBRE..**

## **“PREPARACIÓN DE PITCH CON HECTOR SEPULVEDA FUE CLAVE EN EL ÉXITO DE NUESTRA POSTULACIÓN FONDEF VIU”**

Me ayudó a generar convicción en el proyecto, transmití seguridad y credibilidad, siendo clave el haber escrito todo el diálogo, me sabía el proyecto y las posibles preguntas que VIU me iba a realizar y tenía un respaldo con números actualizado de todo lo que decía.

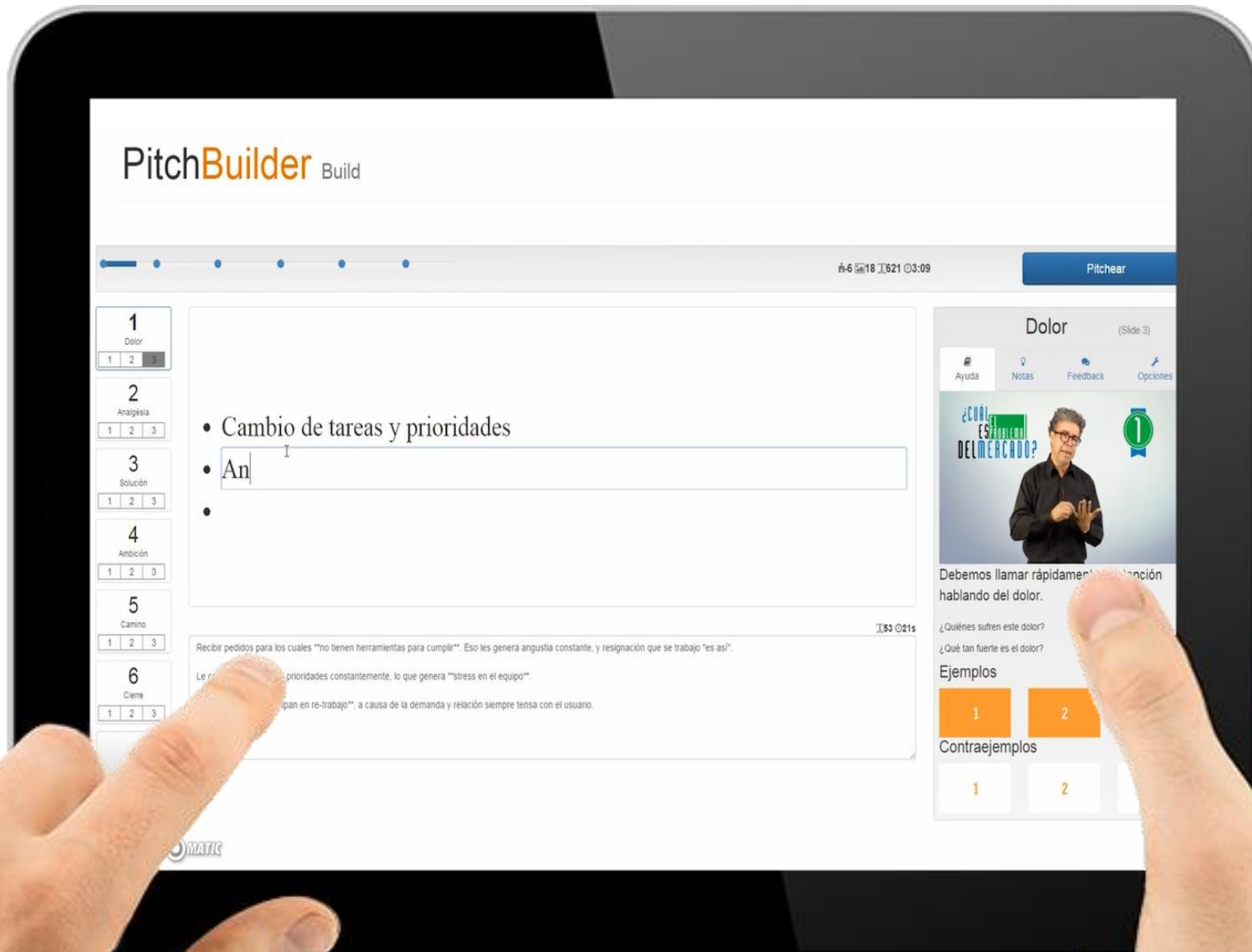
**Tarek Ceriani. CRATUS.** Productos tecnológicos para el deporte



## 10 Agosto 2015: GameLab/Munani/Abeja Reina

Esta semana en PITCH, conoceremos GameLab, un emprendimiento de un profesor brasilero que quiere cambiar la manera en que se hacen las clases en...

# Pitch Builder®



Herramienta en línea para  
construir tus narrativas comerciales

### Funciones:

- Elige tu plantilla
- Construye con ayuda (texto, slide, voz)
- Pide Feedback

### Función Organizaciones:

- Sube tu Plantilla

# LA TRADUCCIÓN

# DEL VALOR

“Presentaciones de proyectos de base científica y tecnológica”



## Héctor Sepúlveda V.

Director de Sepúlveda & Partners  
Creador y Head Coach del Power Pitch Method



[hector@sepulveda-partners.com](mailto:hector@sepulveda-partners.com)



[@hectorsepul](https://twitter.com/hectorsepul)

