

# CLARIDAD ADENTRO. IMPACTO AFUERA.

11, 18 y 25 de noviembre / Akadem

Ante un mercado saturado de ofertas, **el mayor diferenciador eres tú.**

Creamos **The Pitch Lab** para descubrirlo, trabajarlo y expresarlo de una forma que nunca antes habías comunicado.

Cuando tienes claridad sobre lo que te hace diferente, cambia la forma en que ves tu negocio, comunicas mejor tu valor y construyes conexiones más sólidas, auténticas y con propósito.

## ¿POR QUÉ VIVIR THE PITCH LAB? –

- ✓ **El origen está adentro, no afuera**  
Parte de quién eres, qué defiendes y para qué existes en la vida de quien te compra.
- ✓ **Sale un entregable que no existía**  
Te vas con tu manual de identidad comercial - construido desde lo que eres, no desde lo que deberías decir.
- ✓ **No describes - transmites**  
Hay una diferencia entre decirle a alguien lo que haces y lograr que sienta por qué importas. Ese punto es el que se trabaja aquí.
- ✓ **Funciona aunque improvises**  
Porque lo que lo sostiene es la convicción, no las palabras.

## DURACIÓN –

12 horas en 3 sesiones

## FECHA –

11, 18 y 25 de noviembre

## HORARIO –

15:00 a 19:00 horas.

## LUGAR –

**Akadem**

Río Suchiate No. 722, Zona Tampiquito  
Lomas del Valle, SPGG

## INVERSIÓN –

**Early bird \$6,500 MXN**  
(hasta el 28 de octubre)

**Regular \$7,500 MXN**  
(del 29 de octubre al 11 de noviembre)

## GRUPO –

Cupo limitado a 12 personas

## CONTACTO –

📞 81 3122 5321  
contacto@thepitchlab.com.mx

Sesión 1



## Encuéntrate

*Antes de comunicar mejor, necesitas entenderte mejor.*

- Qué transforma realmente tu trabajo en quien te elige
- Qué defiendes con convicción aunque nadie te esté comprando
- En dónde estás hoy y qué hay que mover para que lo que dices te represente

Sesión 2



## Nómbralo

*La claridad encuentra su voz – con tus palabras, no con las de todos.*

- Cómo expresar quién eres sin sonar genérico ni ensayado
- Mover desde la razón y desde la emoción – cuándo y cómo
- Primera prueba frente al grupo: ¿describes o transmites?

Sesión 3



## Vívelo

*De construirlo a integrarlo hasta que lo que dices y lo que eres son la misma cosa.*

- Prueba bajo presión real: clientes difíciles, contextos distintos, tiempo limitado
- Feedback honesto centrado en una pregunta: ¿lo estás transmitiendo o sólo diciéndolo?
- Ajuste fino y cierre con tu Pitch Book completo

### TU ENTREGABLE –

## El pitch book

*Tu manual de identidad comercial. La herramienta que te da claridad.*

Es el documento que construyes desde tu origen, tu convicción y tu forma real de comunicar.

- Para qué existes en la vida de quien te compra
- Lo que crees de verdad y te distingue – con tus palabras
- El impacto que quieres generar y cómo lo comunicas
- Tu forma de transmitir en cualquier contexto, sin depender de un guión
- Tu punto de partida y tu punto de llegada – verás con claridad qué cambió en estas 12 horas

### ¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO EL TALLER THE PITCH LAB? –



#### Vendedores y ejecutivos comerciales.

Para quienes ya tienen un pitch y sienten que funciona pero que ya no los representa del todo.



#### Directores y líderes de negocio.

Que quieren que lo que dicen transmita quiénes son, no sólo lo que ofrecen.



#### Emprendedores y fundadores.

Que tienen algo valioso y quieren comunicarlo con la convicción de quién sabe exactamente para qué existe.

Cuando lo que eres es lo que dices — eso se recuerda. **¡Regístrate ahora!**



## Álvaro Rodríguez

*Creador de The Pitch Lab*

Considera que vender, liderar y ejecutar es un ejercicio de conciencia, claridad y estructura aplicada.

Desde hace más de 8 años dirige ALED Consulting, donde acompañan a dueños, directores, líderes y equipos comerciales a ordenar su estrategia y su ejecución, logrando resultados sostenibles sin perder el lado humano del negocio.

Ha liderado más de 190 experiencias entre consultoría, capacitación, conferencias y teambuildings.

Es cocreador de Dealers Líderes Comerciales, un espacio donde las ventas se piensan distinto: ideas que retan, dinámicas que sacuden y conexiones que generan valor real.

Es host del podcast “Se Traduce en Ventas” y autor del ebook Reflexiones Comerciales ALED, donde comparto aprendizajes de campo, no teoría de escritorio.