





¿QUIÉNES SOMOS?

En Consultoría KM impulsamos el crecimiento de las MiPyMEs desarrollando líderes y equipos de ventas de alto impacto. Somos una firma especializada en comportamiento humano, neurociencia aplicada y desarrollo organizacional, dedicada a fortalecer las capacidades que convierten la operación diaria en resultados sostenibles.

Nuestro enfoque surge de más de 15 años de experiencia en ventas, dirección comercial y formación de líderes, experiencia que nos permitió confirmar una verdad esencial:

los resultados crecen cuando el liderazgo se fortalece y los equipos comerciales operan con claridad, enfoque y habilidades reales.

NUESTRO PROPÓSITO



Desarrollar líderes y equipos comerciales capaces de tomar mejores decisiones, influir positivamente en su entorno y generar avances visibles en rentabilidad, cultura y crecimiento.

NUESTRA PROMESA

Convertir el talento interno en la mayor ventaja competitiva de tu empresa a través de desarrollo práctico, personalizado y orientado a resultados.





NUESTROS SERVICIOS



CONSULTORÍA

Acompañamos a tu organización a identificar fricciones, oportunidades y retos en liderazgo, ventas, procesos y cultura. Diseñamos soluciones estratégicas que alinean personas, objetivos y ejecución para elevar el desempeño en todas las áreas.

COACHING (Individual y Grupal)

Desarrollamos líderes y equipos con sesiones personalizadas que fortalecen habilidades, mentalidad y toma de decisiones. El coaching se convierte en el puente entre “saber” y “hacer”.



CAPACITACIÓN EMPRESARIAL

Programas personalizados que integran diagnóstico, inmersión corporativa y herramientas prácticas basadas en neurociencia para elevar el desempeño de tus líderes, tu fuerza de ventas y equipos operativos.



PROPUESTA DE VALOR

En Consultoría KM creemos que el verdadero crecimiento sucede cuando las empresas deciden intervenir en **lo más valioso** que tienen: **su gente**.

Por eso diseñamos procesos de capacitación y consultoría que no parten de suposiciones, sino de una inmersión en tu cultura, tus operaciones y tus desafíos reales.

Integramos **metodología learnign by doing** basada en casos reales, fusionamos **neurociencia aplicada** y **análisis estratégico** para fortalecer la claridad, la comunicación y el desempeño de tus equipos.

Cada experiencia es hecha a la medida, con resultados visibles desde la primera sesión y un acompañamiento que genera confianza en cada etapa.

Más que impartir cursos, en Consultoría KM, construimos experiencias de transformación que se integran en la rutina de trabajo de cada empresa o negocio.



NUESTRA METODOLOGÍA

¿Cómo lo hacemos?

1. Inmersión Corporativa

Nos sumergimos en tu entorno para entender tu cultura y procesos clave.

2. Análisis y Diseño Basado en Evidencia.

La inmersión nos permite crear un diagnóstico preciso para definir oportunidades y soluciones a la medida.

3. Propuesta de capacitación alineada a tu diagnóstico.

Presentamos una propuesta de capacitación alineada a tu realidad y respaldada con datos. Nos coordinamos con las áreas internas para asegurar que el plan sea viable, claro y aplicable.

4. Entrenamiento que Transforma.

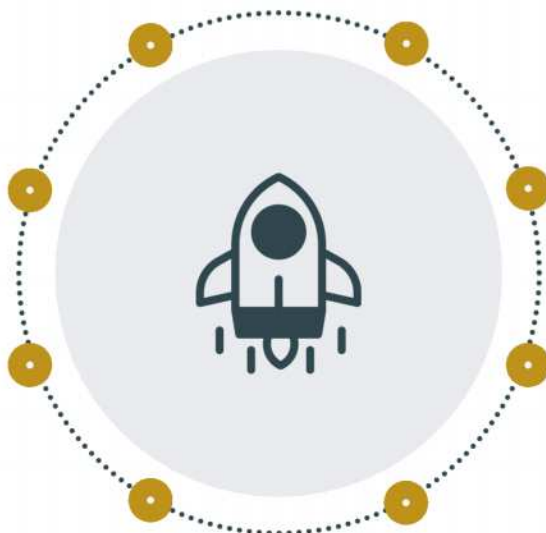
Aplicamos una metodología vivencial basada en learning by doing y neurociencia para que tu equipo aprenda haciendo e implemente desde la primera sesión. Trabajamos con casos reales para asegurar cambios claros y consistentes.

5. Acompañamiento que impulsa la acción.

Guiamos a los equipos durante los 30 días posteriores a la capacitación, ofreciendo acompañamiento tipo coaching para asegurar que apliquen lo aprendido, resuelvan dudas y mantengan claridad en la ejecución.

6. Medición de Impacto

Realizamos evaluación inicial y final para medir avances reales. Con estos datos ajustamos, reforzamos y demostramos el impacto de la inversión.



El corazón del crecimiento empresarial: Liderazgo y Ventas

Después de más de 15 años de experiencia en el ámbito comercial y seis años acompañando empresas a través de consultoría, hemos confirmado un factor clave; dos áreas funcionan como motores capaces de transformar por completo el rumbo de una organización: **el liderazgo y los equipos de ventas.**

1. Liderazgo que impulsa cultura y cambio:

Los líderes son la voz, la energía y el ejemplo de la empresa. Son embajadores de marca y agentes de transformación que influyen directamente en la claridad, la comunicación, la gestión del talento y la capacidad de adaptación. Cuando un líder se fortalece, el equipo avanza y la operación fluye con mayor coherencia.

2. Equipos de ventas que generan valor real:

La fuerza comercial es el puente entre la empresa y el mercado. En un entorno competitivo, vender va más allá de ofrecer un precio; implica comunicar valor, diferenciarse y convertirse en un verdadero aliado del cliente.

Transformar vendedores tradicionales en vendedores de alto impacto eleva la percepción de la marca, incrementa la rentabilidad y abre oportunidades sostenibles de crecimiento.

Cuando estos dos motores se alinean, el resto de la empresa avanza con mayor claridad:

- Los procesos se optimizan
- El clima mejora
- La toma de decisiones es más efectiva y...
- La estrategia se convierte en resultados.

A continuación, presentamos los programas diseñados para fortalecer estas dos áreas esenciales y potenciar el crecimiento integral de cada organización.



PROGRAMAS PARA LÍDERES Y DUEÑOS DE NEGOCIO

Desarrollo de líderes que inspiran y dirigen con estrategia.



1. Liderazgo Trascendental en Entornos de Alta Presión.

Cómo dirigir equipos en momentos de cambio, crisis y crecimiento sin perder claridad, enfoque ni autoridad sana.



2. Toma de Decisiones Ejecutivas Basadas en Neurociencia.

Cómo funciona el cerebro bajo estrés, riesgo y negociación para decidir con mayor inteligencia y menor desgaste.



3. Mandos Medios que Ejecutan: Dirección, Responsabilidad y Autonomía.

Transforma supervisores en líderes que resuelven, ejecutan y toman decisiones en lugar de depender del dueño.



4. Cultura Organizacional que Retiene y Reduce Rotación.

Diseña un ambiente donde las personas quieran quedarse, crecer y rendir más, incluso con equipos multigeneracionales.



5. Comunicación Directiva que Evita Conflictos y Mejora la Ejecución.

Cómo hablar para alinear, evitar malentendidos, mejorar relaciones internas y acelerar resultados.



6. Equipos de Alto Impacto: Hábitos, Foco y Prioridades para Líderes.

Mejora claridad, gestión del tiempo y enfoque para aumentar productividad sin desgaste.



7. Inmersión Corporativa para Líderes: Diagnóstico Real para Decisiones Reales

Cómo entender el negocio desde adentro para diseñar soluciones, estrategias y capacitaciones que sí funcionan.



8. Cultura de Responsabilidad y Alto Desempeño.

Framework para eliminar la informalidad, la procrastinación y el “yo no fui” dentro del equipo.



9. Liderazgo Humano y Neuroemocional para Equipos Exigentes.

Habilidades emocionales para liderar con empatía, firmeza y claridad en entornos demandantes.



10. Estrategia Ejecutiva de Alto Impacto: De la Visión a Resultados Medibles.

Cómo aterrizar metas, dar dirección y crear un sistema operativo que hace que la empresa avance.

PROGRAMAS COMERCIALES PARA EQUIPOS DE VENTAS

Potencia tus equipos de venta con método y enfoque.



1. Ventas Consultivas B2B: Cierres efectivos con Procesos Inteligentes.

Cómo transformar vendedores reactivos en asesores estratégicos que detectan necesidades y crean valor real.



2. Prospección Moderna: Cómo Llenar el Pipeline con Leads Reales.

Métodos para generar oportunidades constantes, evitar la racha de “ventas por suerte” y aumentar predictibilidad.



3. Neuromarketing y Neuroventas para Escalar Resultados.

Usa principios de cerebro y comportamiento humano para influir éticamente y vender más.



4. Estrategia Comercial de Alto Impacto: Del Plan a la Ejecución.

Cómo crear una estrategia comercial clara, medible y alineada con el crecimiento de la empresa.



5. Customer Journey B2B y B2C: Equipos que Entienden al Cliente

Diagnóstico profundo del viaje del cliente para mejorar cierres, servicio y recompra.



6. Cierre de Ventas con Psicología del Cliente.

Métodos basados en comportamiento para incrementar la tasa de cierre del equipo y eliminar el miedo al “NO”.



7. Embajadores de Marca: Ventas que Conectan y Generan Fidelización.

Estrategias para convertir cada interacción comercial en una experiencia memorable y repetible.



8. Comunicación Comercial Persuasiva y Asertiva.

Cómo hablar para influir, negociar, resolver objeciones y generar confianza inmediata.



9. Equipos Comerciales Productivos: Hábitos, KPIs y Ejecución.

Sistema para elevar disciplina, seguimiento, metas diarias y foco comercial.



10. Servicio al Cliente como Diferenciador de Ventas.

Cómo usar el servicio como ventaja competitiva que cierre más ventas y genere recomendaciones.



En un entorno donde el talento marca la diferencia, contar con un aliado que traduzca tus objetivos en acciones concretas no es opcional: **es estratégico.**



Si tu empresa está lista para fortalecer a sus líderes y obtener resultados medibles en el corto plazo, coordinemos los primeros pasos.

Tu siguiente avance comienza con una conversación.





¡Conoce más !

www.consultoriakm.com

Haz contacto

coach@consultoriakm.com

direccion@consultoriakm.com

33 13 85 97 05 / 33 13 46 97 72

CONSULTORÍA
 **KM**
TRANSFORMANDO NEGOCIOS