

PARTNER ACADEMY · EXECUTIVE PREVIEW

Knowledge & Opportunity Playbook™

Conoce la institución. Comprende la experiencia. Detecta la necesidad.
Recomienda con criterio.

CUATRO CAPAS

No necesitas memorizar el catálogo.

Necesitas comprender la lógica del ecosistema, reconocer señales de necesidad y conducir la conversación hacia la solución más pertinente.

01 • Institución

Posicionamiento, filosofía, modelo educativo y confianza.

02 • Experiencia

Executive Learning Framework™, Campus, IA y evidencia.

03 • Portafolio

Masters, CERTI, Leadership, Sales, Fellow y credenciales.

04 • Oportunidades

Triggers, buyer signals, discovery, objeciones y handoff.

EXECUTIVE BUSINESS SCHOOL

Una escuela ejecutiva digital para profesionales que trabajan, deciden y necesitan aplicar.

La propuesta combina formación 100% online, flexibilidad, microlearning y aplicación práctica para fortalecer capacidades de negocio sin detener la carrera profesional.

Elevator statement: The Sharp MBA ayuda a profesionales y organizaciones a desarrollar capacidades aplicables, demostrar lo aprendido y hacer visible el logro mediante credenciales verificables.

Qué sí decir

- Escuela ejecutiva digital.
- Metodología aplicada.
- Aprendizaje + evidencia + visibilidad.

Qué evitar

- “Plataforma de cursos”.
- “Certificados online” como descripción total.
- Comparaciones imprecisas con un MBA tradicional.

DE COMPRENDER A APLICAR

Aprender alrededor de problemas, decisiones, herramientas y evidencia.

Etapa	Qué ocurre	Qué explica el Partner
Comprender	Conceptos esenciales y contexto.	Primero se construye claridad.
Analizar	Casos, escenarios y variables.	No se aprende aislado del negocio.
Aplicar	Frameworks y recursos.	Cada idea se convierte en forma de trabajar.
Comprobar	Ejercicios o evaluaciones.	Se revisa la capacidad de usar el conocimiento.
Integrar	Proyecto o challenge.	El aprendizaje culmina en una entrega aplicada.
Acreditar	Certificado o credencial.	El logro puede hacerse visible y verificable.

CAMPUS + SHARP AI LEARNING WORKSPACE™

La tecnología acompaña el aprendizaje; no lo sustituye.

Campus Ejecutivo

- Acceso a programa y materiales oficiales.
- Progreso, recursos y etapas.
- Proyecto integrador o challenge.
- Evaluaciones cuando apliquen.
- Solicitud de credencial al cumplir requisitos.

AI Learning Workspace™

- Comprender conceptos.
- Resumir y organizar.
- Relacionar módulos y frameworks.
- Aplicar al contexto profesional.
- Estructurar evidencia sin completar evaluaciones por el alumno.

EL VALOR ESTÁ EN CONVERTIR APRENDIZAJE EN CAPACIDAD OBSERVABLE

Apréndelo. Demuéstralo. Hazlo visible.

Proyecto y evaluación

Masters y especializaciones culminan en aplicación; SHARP CERTI® incorpora además elementos de evaluación y evidencia según nivel.

Sharp Verified Credentials™

Una credencial puede incluir código institucional, QR, página pública y estado de verificación para compartir el logro profesional.

Idea de conversación: cuando alguien quiere demostrar experiencia, no basta con aprender. Hay que estructurar evidencia y hacer visible el alcance profesional.

QUÉ FAMILIA EXPLORAR PRIMERO

Si necesita...	Explora primero...
Profundidad en un campo de negocio	Sharp Master™
Una capacidad específica y rápida	Sharp Leadership™ / Sharp Sales™
Demostrar competencias por alcance	SHARP CERTI® N1/N2/N3
Reconocer trayectoria e impacto	Sharp Fellow™
Hacer visible un logro	Sharp Verified Credentials™
Ruta corporativa / cohortes	Solución B2B institucional

Prueba de una buena recomendación: puedes explicar en una sola frase por qué esa ruta encaja y hay un siguiente paso claro, no forzado.

SEÑALES FRECUENTES

Escucha frases que revelan necesidades.

Frase	Profundiza	Hipótesis
"Me promovieron."	Decisiones y alcance.	Leadership / Alta Dirección.
"No sé por dónde empezar con IA."	Caso de negocio.	Master IA.
"No cierro cuentas grandes."	Discovery, valor y stakeholders.	Sharp Sales™.
"Quiero demostrar mi experiencia."	Nivel, conductas y evidencia.	SHARP CERTI®.
"Ya tengo experiencia; no quiero otro curso."	Trayectoria e impacto.	Sharp Fellow™.
"Tenemos que desarrollar 30 gerentes."	Cohorte, capacidades y niveles.	B2B / Leadership / CERTI / Masters.

TRIGGERS B2B

Cuando la conversación deja de ser individual y se convierte en capacidad organizacional.

- Promoción de cohortes de supervisores o gerentes.
- Academia interna de liderazgo.
- Estandarización de competencias por nivel.
- Transformación digital o adopción de IA.
- Fuerza comercial B2B: venta consultiva y KAM.
- High potentials, sucesión o movilidad interna.
- Credenciales verificables para programas internos.

Handoff: el Partner identifica y contextualiza; The Sharp MBA estructura alcance, propuesta, condiciones y operación.

30 SEGUNDOS · 2 MINUTOS · REUNIÓN

Explica la institución en el nivel de profundidad que la conversación necesita.

NETWORKING · 30 SEGUNDOS

“The Sharp MBA es una escuela ejecutiva digital para profesionales que trabajan. Combina formación flexible, microlearning, aplicación práctica y credenciales verificables. La ruta depende de si la persona necesita desarrollar, especializarse, demostrar competencias o consolidar trayectoria.”

Reunión de 10 minutos: institución → metodología → Campus + AI Workspace → credenciales → mapa de necesidad → 1-2 rutas relevantes → siguiente acción.

CONVERTIR UNA RECOMENDACIÓN EN UNA OPORTUNIDAD TRAZABLE

El enlace viene después del contexto.

- Comparte SmartLink™ sólo después de explicar por qué la ruta encaja.
- Evita enviar el mismo enlace a toda la agenda.
- Registra contexto y siguiente acción en Partner Center™.
- Comprueba que el prospecto entiende que la institución gestiona admisión y operación.
- No prometas condiciones económicas no confirmadas.

Frase: “Te comparto el enlace porque encaja con lo que me contaste. Ahí puedes revisar la información oficial; si completas el formulario, The Sharp MBA podrá dar seguimiento y mi vinculación quedará identificada.”

REPRESENTAR BIEN ES PARTE DEL VALOR DEL PARTNER

No negociables.

- No llamar “grado oficial” a un reconocimiento que no lo sea.
- No atribuir certificaciones de terceros a The Sharp MBA.
- No prometer empleo, promoción o retorno financiero.
- No inventar temarios, duración, acreditaciones o condiciones.
- No usar IA para completar evaluaciones por el alumno.
- No presentar SHARP CERTI® como mera compra de credencial.
- No afirmar aprobación automática de Sharp Fellow™.
- No compartir precios antiguos sin verificar.

Cuando no sepas: “No quiero darte una respuesta imprecisa. Déjame verificar la información vigente en Partner Center™ o con el equipo institucional.”

30 DÍAS PARA DOMINAR LA INSTITUCIÓN

Semana	Objetivo	Actividad
1	Institución y metodología	Comprender posicionamiento, experiencia, Campus y credenciales.
2	Masters y especializaciones	Elegir 4 rutas prioritarias según tu red y practicar pitch.
3	SHARP CERTI® y Fellow	Practicar nivelación, evidencia y conversación de trayectoria.
4	Oportunidades y venta	Usar Opportunity Finder™, role plays y SmartLinks™.

Criterio de dominio: dominas el portafolio cuando sabes cuándo NO recomendar una ruta, no cuando puedes recitar todos los nombres.

LA EDICIÓN COMPLETA VIVE DENTRO DE PARTNER CENTER™

Detecta la conversación correcta. Recomienda con criterio.

La versión completa incorpora portafolio detallado, buyer signals, Opportunity Finder™, cross-sell, oportunidades corporativas, SmartLinks™, cheatsheets y fuentes oficiales de actualización.

www.thesharpmba.com/partners/