

GUÍA PÚBLICA DE ORIENTACIÓN

Sharp Partner Field Guide™

Cómo crear Financial Value y Relationship Capital™ sin deteriorar el activo central: la confianza.

CRITERIO · RELACIONES · CONVERSACIÓN · PRESTIGIO

IDENTIDAD DEL SHARP TALENT PARTNER™

No afiliado. No promotor masivo.

Un profesional que vincula talento con desarrollo pertinente combinando autoridad, conocimiento de contexto y capacidad de abrir conversaciones con personas que confían en su criterio.

Pertinencia

Recomienda sólo cuando existe una necesidad real.

Confianza

Protege la relación antes que la conversión.

Transparencia

Explica tu rol y el beneficio cuando corresponda.

Trazabilidad

Registra y acompaña la oportunidad desde el inicio.

Regla de reputación: una recomendación imprecisa puede costar más reputación que cualquier beneficio generado.

FINANCIAL VALUE + RELATIONSHIP CAPITAL™

Una misma actividad puede generar dos activos distintos.

FINANCIAL VALUE

Valor económico medible.

- 10% potencial para el Partner en inscripciones elegibles.
- Executive Fees™, Talent Fund™ o Alumni Upgrade™.
- 10% de descuento para la persona recomendada.

RELATIONSHIP CAPITAL™

Confianza que se convierte en capacidad relacional.

- Personas beneficiadas.
- Executive Invitations™.
- Reconocimiento, reactivación y nuevas conversaciones.

No conviertas el simulador en una cuota. Los escenarios ilustran escala posible para redes distintas; no representan meta mínima ni garantía.

EXECUTIVE INVITATIONS™ 5=1

Una herramienta para reconocer, reactivar y fortalecer vínculos.

Uso	Qué significa	Cómo se protege el prestigio
Reconocer	Agradecer a un cliente, aliado o colaborador.	La experiencia debe ser pertinente para su momento profesional.
Reactivar	Retomar una relación valiosa.	Partir de contexto real, no de una promoción.
Abrir conversación	Crear una oportunidad de desarrollo.	No usar la invitación como señuelo indiscriminado.
Fortalecer	Asociar la relación con aprendizaje ejecutivo.	Elegir la ruta por necesidad, no por preferencia del Partner.

Condición: cada bloque de cinco vinculaciones elegibles puede habilitar una invitación, sujeta a autorización y condiciones vigentes.

RED ACTIVA

La ventaja no es “tener contactos”. Es tener contexto y confianza.

Construye primero un mapa de relaciones; no una lista de envío.

Círculo	Entrada natural	Evita
Cliente actual	Reto que ya conoces.	Convertir consultoría en venta encubierta.
Excliente	Avance o cambio reciente.	Aparecer sólo para promocionar.
Colega / aliado	Intercambiar perspectivas.	Pedir referidos sin contexto.
Capital Humano	Capacidades y prioridades del negocio.	Mandar catálogo general.
Alumni / amigo	Experiencia y oportunidad.	Usar confianza para presionar.

CONTACTO CÁLIDO

Tres movimientos antes de compartir un SmartLink™.

R**Relevancia**

Menciona el contexto real que conecta con la conversación.

E**Exploración**

Pregunta antes de recomendar. No asumas la necesidad.

D**Dirección**

Si existe encaje, ofrece una siguiente acción sencilla: revisar una ruta, recibir un SmartLink o conversar con The Sharp MBA.

Ejemplo: "Vi que estás tomando un alcance regional y recordé nuestra conversación sobre liderazgo. Antes de mandarte nada: ¿qué parte del nuevo rol te está exigiendo más?"

FRÍO NO SIGNIFICA GENÉRICO

La relevancia debe ser todavía más visible.

1

Confirma cargo y responsabilidad.

Evita hipótesis construidas sobre títulos solamente.

2

Busca un trigger reciente.

Expansión, cambio de rol, transformación, crecimiento comercial o desarrollo de talento.

3

Formula una hipótesis prudente.

"En esa etapa suele aparecer el reto de..."

4

Elige una sola ruta.

No envíes el catálogo.

5

CTA pequeño.

"¿Tiene sentido que te comparta una síntesis de 1 minuto?"

Prospección responsable: privacidad, opt-out y reputación valen más que el volumen.

CONVERSACIÓN DE 15 MINUTOS

La mejor recomendación aparece después de entender situación, impacto, prioridad y decisión.

Minuto	Objetivo	Pregunta
0-2	Contexto	¿Qué cambió para que esto sea importante ahora?
2-6	Situación	¿Dónde se está notando más el reto?
6-10	Impacto	¿Qué pasa si no fortalecen esa capacidad?
10-12	Prioridad	¿Qué tendría que tener una solución para que valga la pena?
12-15	Dirección	Veo una o dos rutas posibles. ¿Quieres que te comparta la más cercana?

ORIENTAR POR PROBLEMA Y NIVEL

Necesidad dominante	Ruta probable	Qué validar
Profundidad / actualización ejecutiva	Sharp Masters™	Tiempo, función, aplicación y profundidad.
Demostrar competencias / nivel	SHARP CERTI® N1/N2/N3	Nivel real y propósito de la credencial.
Trayectoria / impacto	Sharp Fellow™	Elegibilidad y criterios vigentes.
Liderazgo / negociación	Sharp Decision Leadership™	Responsabilidad y reto actual.
Venta consultiva / KAM	Sharp High-Value Sales™	Modelo comercial, ciclo y cuentas clave.
Desarrollo de equipo	Combinación / B2B	Población, objetivo, timing y patrocinador.

Lenguaje recomendado: “veo encaje”, “podría servir”, “vale la pena revisar”. Evita afirmar que una ruta es exacta antes de diagnosticar.

USA EL SIMULADOR PARA PLANEAR, NO PARA PROMETER

Escala posible para una red ejecutiva activa.

Vinculaciones / mes	Beneficio potencial anual*	Executive Invitations™	Relaciones activadas
10	\$192,000 MXN	24	120
20	\$384,000 MXN	48	240
30	\$576,000 MXN	72	360
50	\$960,000 MXN	120	600

*Simulación ilustrativa con inscripción promedio de \$16,000 MXN, 10% de beneficio y 12 meses. No constituye garantía ni cuota de desempeño.

La regla formativa: primero relevancia; después condición económica. El dinero es uno de los beneficios. La reputación sostiene el canal.

MIDE COMPORTAMIENTO QUE PUEDES CONTROLAR

Un Partner sano no persigue volumen aislado.

Indicador	Qué protege
Contactos personalizados	Relevancia y reputación.
Conversaciones abiertas	Capacidad de generar diálogo.
Descubrimientos	Profundidad real.
Oportunidades con próxima acción	Disciplina operativa.
SmartLinks contextualizados	Atribución con sentido.
Seguimiento futuro con trigger	Pipeline sin “cementerio”.

No persigas la tasa de conversión aislada. Cincuenta enlaces y una inscripción pueden destruir confianza; pocas conversaciones bien elegidas pueden construir un canal más sano.

TU NOMBRE VIAJA JUNTO A CADA RECOMENDACIÓN

Opera como si cada mensaje pudiera ser reenviado públicamente.

1

Identifícate correctamente.

Sharp Talent Partner, no empleado ni representante legal.

2

Usa información autorizada.

No inventes acreditaciones, temarios o condiciones.

3

Explica el beneficio cuando sea relevante.

La transparencia hace defendible la recomendación.

4

Registra sólo datos necesarios.

Evita notas sensibles o excesivas.

5

Respeta la decisión de no continuar.

Un cierre limpio también protege la relación.

GUÍA RÁPIDA

- 1 **¿Por qué esta persona?**
Contexto / trigger real.
- 2 **¿Por qué ahora?**
Prioridad o momento.
- 3 **¿Qué quiero entender?**
Una hipótesis, no una conclusión.
- 4 **¿Qué ruta podría encajar?**
Una o dos, no catálogo.
- 5 **¿Cuál es mi CTA?**
Pregunta o conversación pequeña.
- 6 **¿Qué haré después?**
Registrar y definir próxima acción.

Tu frase: "No estoy aquí para convencerte de estudiar. Estoy aquí para ayudarte a decidir si existe una ruta ejecutiva que realmente tenga sentido para el reto que estás viviendo."

LA IDEA QUE RESUME EL PROGRAMA

**Genera valor.
Crea oportunidades.
Construye influencia.**

La versión completa de capacitación, operación, scripts, objeciones, onboarding y role plays está disponible para Partners aprobados dentro de Partner Center™.

www.thesharpmba.com/partners/