

RED SELECTA · ALIANZA INSTITUCIONAL

Sharp Talent Partners™

Convierte tu criterio profesional en una alianza que genera **Financial Value**, construye **Relationship Capital™** y abre oportunidades de desarrollo ejecutivo.

NO VENDES CURSOS · CONECTAS DECISIONES DE DESARROLLO

SHARP TALENT PARTNERS™

No buscamos afiliados. Buscamos criterio.

Una red selecta para profesionales con autoridad, reputación y acceso a conversaciones reales de desarrollo. La relación no se plantea como venta transaccional, sino como recomendación consultiva y trazable.

01

Autoridad

Capacidad de recomendar con credibilidad.

02

Red activa

Relaciones con retos reales y momento de desarrollo.

03

Criterio

Orientar sin presionar ni banalizar la oferta.

UNA RED · DOS ACTIVOS

FINANCIAL VALUE

Valor económico que puedes medir.

- Beneficio potencial por vinculaciones elegibles y validadas.
- Executive Fees™, Talent Fund™ o Alumni Upgrade™.
- Valor compartido: tu recomendado también recibe un beneficio.

RELATIONSHIP CAPITAL™

Valor relacional que puede crecer con cada oportunidad.

- Confianza reforzada al abrir una oportunidad pertinente.
- Executive Invitations™ para reconocer, reactivar y fortalecer vínculos.
- Asociación de tu criterio con desarrollo ejecutivo de alto valor.

ESCENARIO ILUSTRATIVO · RED EJECUTIVA ACTIVA

20 vinculaciones al mes

Referencia basada en una inscripción promedio de \$16,000 MXN y beneficio estándar del 10%. No es una meta ni una garantía.

FINANCIAL VALUE ANUAL

\$384,000

MXN potenciales

RELACIONES ACTIVADAS

240

ejecutivos / año

EXECUTIVE INVITATIONS™

48

herramientas de prestigio

FORMACIÓN CONECTADA

\$3.84 M

MXN / año

El beneficio financiero es significativo. El valor de fortalecer 240 relaciones profesionales puede ser todavía mayor.

VALOR COMPARTIDO

Una vinculación. Beneficios para ambas partes.

PARA QUIEN SE INSCRIBE

10%

Descuento directo en una inscripción elegible, sujeto a condiciones vigentes.

PARA EL PARTNER

10%

Beneficio potencial que puede recibirse, acumularse o reinvertirse una vez confirmado.

EXECUTIVE FEES™

Convierte valor confirmado en retribución económica.

TALENT FUND™

Reinvierte valor en una persona, equipo o contacto estratégico.

ALUMNI UPGRADE™

Reinvierte valor en tu propio desarrollo ejecutivo.

PRESTIGIO RELACIONAL

5 vinculaciones elegibles = 1 Executive Invitation™.

No es una promoción genérica. Es una herramienta para reconocer confianza, reactivar relaciones y asociar tu criterio con una experiencia ejecutiva pertinente.

01

Reconocer

Agradecer a un cliente, aliado o colaborador.

02

Reactivar

Retomar una relación valiosa con contexto real.

03

Abrir

Iniciar una conversación de desarrollo, no usar un señuelo.

04

Fortalecer

Elegir la experiencia que mejor corresponda al reto.

ESTÁNDAR DE COLABORACIÓN

El activo central es la confianza.

El programa crece cuando cada Partner recomienda con precisión, transparencia y representación institucional adecuada.

Pertinencia

No se recomienda a todos; se recomienda cuando existe una necesidad real.

Transparencia

Se comunica con claridad la relación, el beneficio y el alcance.

Representación

Se utiliza información autorizada y se protege la reputación institucional.

Seguimiento

Cada relación activa conserva contexto, siguiente acción y trazabilidad.

TU SISTEMA OPERATIVO RELACIONAL

El Partner no espera. Opera.

Cada Partner aprobado recibe una plataforma privada para gestionar su red, oportunidades, SmartLinks™, beneficios, fondos formativos, Executive Invitations™ y recursos de aprendizaje.

Oportunidades

Relación, contexto, programa probable, próxima acción y notas útiles.

SmartLinks™

Enlaces personales con atribución y trazabilidad.

Partner Wallet™

Valor confirmado y decisiones de uso.

Funding Cases™

Expedientes para Talent Fund y Alumni Upgrade.

Executive Invitations™

Progreso 5=1 y solicitudes de invitación.

Partner Academy

Guías, playbooks y formación para operar con criterio.

NO SÓLO ACCEDES. APRENDES A CREAR VALOR.

Executive Capability

Sharp Talent Partners también desarrolla la capacidad del Partner para detectar oportunidades, conducir conversaciones consultivas y proteger su reputación.

01 · FIELD GUIDE

Opera relaciones con criterio.

- Método R.E.D.
- Mapa de relaciones.
- Executive Invitations™.
- Ética y reputación.

02 · KNOWLEDGE PLAYBOOK

Domina el ecosistema.

- Institución y metodología.
- Portafolio y buyer signals.
- Oportunidades B2B.
- Venta consultiva y handoff.

03 · PARTNER CENTER

Convierte intención en disciplina.

- Pipeline y próximas acciones.
- SmartLinks y atribución.
- Wallet y Funding.
- Recursos y actualización.

MÉTODO R.E.D.

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

El Partner abre conversaciones desde relevancia y curiosidad, no desde catálogo.

R

Relevancia

Menciona el contexto real que conecta con la conversación.

E

Exploración

Pregunta antes de recomendar.

D

Dirección

Si existe encaje, ofrece una siguiente acción sencilla y trazable.

NO COMPARTE UN CATÁLOGO

Comparte rutas de avance profesional.

Sharp Masters™

Profundidad ejecutiva y aplicación para profesionales en activo.

SHARP CERTI®

Desarrollo y demostración de competencias por nivel.

Sharp Fellow™

Trayectoria, liderazgo, contribución e impacto.

Leadership / Sales

Capacidades específicas de liderazgo y venta consultiva.

El Partner orienta por **problema, nivel y momento**, no por el producto que desea colocar.

B2B · DE PERSONA A CAPACIDAD ORGANIZACIONAL

Tu red también puede abrir conversaciones institucionales.

- Promoción de cohortes de supervisores o gerentes.
- Academias internas de liderazgo.
- Sucesión y high potentials.
- Transformación digital o adopción de IA.
- Venta consultiva / KAM para fuerzas comerciales B2B.
- Credenciales verificables para programas internos.

HANDOFF INSTITUCIONAL

Tú detectas y contextualizas. The Sharp MBA estructura.

Las oportunidades corporativas se escalan al equipo institucional para construir alcance, propuesta, condiciones y operación sin obligar al Partner a improvisar.

ATRAER MENOS PERFILES • ELEGIR MEJORES ALIADOS

La calidad de la red importa más que la cantidad de códigos.

01

Autoridad

Experiencia o reputación suficiente.

02

Red activa

Acceso a conversaciones reales.

03

Criterio

Orientar sin presionar.

04

Disciplina

Seguimiento y cuidado de datos.

05

Afinidad

Tono y estándar institucional.

SHARP TALENT PARTNERS™

Financial Value. Relationship Capital™. Executive Capability.

Financial Value

Un mecanismo económico claro, trazable y sujeto a validación.

Relationship Capital™

Prestigio, reciprocidad y oportunidades construidas al aportar valor.

Executive Capability

Formación, playbooks y herramientas para operar mejor tu red.

TU RED YA TIENE VALOR

Convierte tu criterio en una alianza de impacto.

Postula si tienes autoridad, red activa y capacidad real de abrir conversaciones de desarrollo ejecutivo sin convertirte en vendedor.

www.thesharpmba.com/partners/

Acceso sujeto a revisión institucional. Las cifras de simulación son ilustrativas y no constituyen garantía de ingresos.