

PORTAFOLIO CORPORATIVO


NEXUS

COURSE

**Elevamos el estándar de
tus procesos comerciales.**

Programas de formación en ventas, negociación y cierre, diseñados para desarrollar procesos más claros, conversaciones más estratégicas y resultados más consistentes.

www.nexuscourse.com.mx

A group of four business professionals (three men and one woman) are gathered around a large wooden conference table in a modern office setting. They are looking at documents and charts spread across the table. One man is leaning over the table, pointing at a document. The woman is smiling and looking at the documents. The background shows a glass wall with several colorful sticky notes attached to it. The overall atmosphere is professional and collaborative.

“Vender bien no depende del carisma. Depende de claridad, estructura y una comunicación estratégica.”

Muchas organizaciones cuentan con equipos de ventas, pero no siempre con un proceso claro, consistente y replicable. En Nexus Course ayudamos a transformar esa realidad mediante formación práctica que fortalece la comunicación de valor, el manejo de objeciones, la negociación y el cierre.

**Nuestra
visión comercial**

El Estándar Nexus Course

Nexus Course es una firma de formación especializada en ventas, negociación y cierre, creada para ayudar a empresas, equipos comerciales y emprendedores a vender con mayor estrategia, claridad y efectividad.

Martha Guardado | Fundadora e Instructora

Martha Guardado es Licenciada en Comercio Exterior y cuenta con un MBA, formación que ha fortalecido su visión estratégica en el ámbito comercial. Con más de 23 años de experiencia en ventas, ha desarrollado trayectoria en sectores industriales y comerciales.

Lidera **Nexus Course** desde una visión práctica y estratégica, orientada a desarrollar procesos comerciales más sólidos, conversaciones de venta más claras y herramientas aplicables al contexto real de cada cliente.

Su enfoque combina estructura, cercanía y aplicación real, alejándose de la teoría vacía para centrarse en metodologías accionables, comunicación de valor y habilidades de negociación y cierre con impacto.



¿Por qué Nexus Course para empresas?

Acompañamos a empresas que desean profesionalizar la forma en que sus equipos venden, negocian y cierran, a través de formación práctica y herramientas aplicables al contexto real.



100% Práctico

Diseñamos procesos formativos que responden a la realidad comercial de cada empresa, priorizando herramientas útiles, conversaciones reales y aplicación inmediata.



Menos improvisación, más estructura

Ayudamos a que los equipos comerciales desarrollen procesos más claros, consistentes y replicables, fortaleciendo la manera en que diagnostican, comunican valor, negocian y cierran.



Habilidades que impactan resultados

Nuestros programas buscan fortalecer capacidades clave como el manejo de objeciones, la negociación, la comunicación de valor y el cierre, con un enfoque práctico y orientado al desempeño.



Formación con visión estratégica

No se trata solo de vender más, sino de vender mejor: con más claridad, más criterio comercial y una mayor preparación para sostener conversaciones de valor.

Soluciones de formación para equipos comerciales

Acompañamos a organizaciones que buscan fortalecer el desempeño de sus equipos comerciales, mejorar la claridad de su comunicación y desarrollar procesos de venta más sólidos, estratégicos y consistentes.

- ✓ Fortalecimiento de procesos comerciales
- ✓ Mejor comunicación de valor y cierre
- ✓ Entrenamiento en manejo de objeciones
- ✓ Formación para líderes y equipos de ventas



Los 6 pilares del desempeño comercial



Metodología orientada a resultados

Un enfoque diseñado para llevar el aprendizaje a la práctica, fortalecer el criterio comercial y facilitar su aplicación en escenarios reales.

1.

Diagnóstico

Entendemos el punto de partida, las necesidades del equipo y los retos comerciales que deben fortalecerse.

2.

Práctica inmersiva

Trabajamos con ejercicios, simulaciones y herramientas que permiten aterrizar el aprendizaje a conversaciones reales de venta.

3.

Aplicación real

El proceso busca que cada participante incorpore lo aprendido a su contexto comercial, con mayor claridad, seguridad y consistencia.

Modalidades de Formación

Nuestros programas se adaptan al contexto, tamaño y objetivos de cada cliente, permitiendo desarrollar procesos de formación más pertinentes y efectivos.

Recomendado
B2B

IN - COMPANY

Formato: Programas desarrollados directamente para la empresa, ajustados a sus necesidades, retos y objetivos comerciales.

Enfoque: Formación diseñada para fortalecer procesos, equipos y conversaciones de venta dentro del contexto real de la organización.

Ideal para: Empresas que buscan una intervención más personalizada y alineada a su operación comercial.

VIRTUAL EN VIVO

Formato: Sesiones desarrolladas en tiempo real a través de plataformas digitales, con interacción directa, ejercicios guiados y acompañamiento.

Enfoque: Agilidad, flexibilidad y formación práctica, sin perder profundidad ni conexión con los participantes.

Ideal para: Equipos distribuidos geográficamente o empresas que requieren formación remota con interacción en tiempo real.

PRESENCIAL

Formato: Sesiones desarrolladas de manera presencial, con ejercicios prácticos, interacción directa y acompañamiento cercano.

Enfoque: Experiencias de formación con alta participación, dinámica grupal y trabajo aplicado en tiempo real.

Ideal para: Equipos que buscan inmersión, conexión directa y mayor profundidad en el proceso de aprendizaje.

Del costo de la improvisación a una venta más sólida

Cuando la venta depende de la improvisación

- ❌ Conversaciones comerciales poco consistentes
- ❌ Descuentos usados como salida rápida
- ❌ Dificultad para manejar objeciones con seguridad
- ❌ Falta de claridad al comunicar el valor de la oferta
- ❌ Procesos que dependen demasiado de la intuición individual

Cuando existe un proceso comercial más sólido

- ✅ Cierres más consistentes y medibles
- ✅ Conversaciones guiadas con mayor claridad y estrategia
- ✅ Equipos con más seguridad para negociar y defender valor
- ✅ Mejor comunicación de la oferta y sus beneficios
- ✅ Mayor consistencia en el recorrido comercial



También acompañamos a emprendedores

Además de la línea empresarial, Nexus Course acompaña a emprendedores que desean fortalecer la manera en que presentan su oferta, conectan con sus clientes y venden con mayor claridad, seguridad y estrategia.

Comunicación de la oferta

Ayudamos a que el emprendedor exprese con mayor claridad lo que ofrece, cómo lo diferencia y por qué su propuesta tiene valor.

Conexión con el cliente

Fortalecemos la forma en que se construyen conversaciones más cercanas, estratégicas y orientadas a entender mejor las necesidades del cliente.

Seguridad al vender

Trabajamos herramientas que permiten vender con mayor confianza, menos improvisación y una comunicación más sólida.

Negociación y objeciones

Desarrollamos habilidades para responder con mayor criterio, claridad y seguridad frente a dudas, objeciones y decisiones de compra.

Lo que deja la experiencia Nexus Course

Cada proceso de formación en **Nexus Course** está diseñado para generar herramientas aplicables, mayor claridad comercial y una experiencia útil que se refleje en la forma en que personas y equipos venden, negocian y comunican valor.



Aprendizaje aplicable

La formación se orienta a situaciones reales, facilitando que cada participante incorpore lo aprendido a su contexto comercial.



Claridad y confianza

Los procesos buscan fortalecer la seguridad, la estructura y la consistencia con la que se sostienen conversaciones de venta.



Impacto progresivo

A medida que Nexus Course continúa creciendo, esta sección puede complementarse con testimonios de clientes, mensajes de participantes y resultados observados en procesos de formación.



Conversemos

En **Nexus Course** creemos en una formación comercial que no solo informa, sino que fortalece la manera en que personas y equipos venden, negocian y comunican valor.

Si deseas desarrollar procesos comerciales más sólidos, fortalecer a tu equipo o explorar una propuesta alineada a tus objetivos, estaremos encantados de acompañarte.

**Procesos más sólidos. Conversaciones más estratégicas.
Resultados más consistentes.**



www.nexuscourse.com.mx



+52 477 309 0304



[course_nexus](https://www.instagram.com/course_nexus)



malaguardado@gmail.com

