



PROGRAMA EN VIVO · RELANZAMIENTO 2.0

Sales Machine 2.0

Arma tu máquina de ventas.

UN SISTEMA COMERCIAL REPETIBLE, MEDIABLE Y PREDECIBLE.

10

MÓDULOS EN VIVO

5

SEMANAS

28 sep

INICIA EN 2026

8:00 am

LUN Y MIÉ · COT · ONLINE

EARLY BIRD -10% HASTA EL 7 DE SEPTIEMBRE

¿Cuánto de tu revenue depende de *héroes*?

El problema no es falta de ganas de vender más. Es que la mayoría de equipos no opera con un método, no mide lo correcto y no tiene una arquitectura comercial que convierta ambición en resultados predecibles.

Seis señales de que vendes *sin sistema*.

01

Dependencia del fundador

El pipeline avanza solo cuando el CEO o el vendedor estrella empujan.

02

Sin método ni métricas

No hay etapas claras ni se sabe por qué se pierden oportunidades.

03

Metas sin actividades

La meta anual existe, pero nadie sabe qué hacer cada día para llegar.

04

Narrativa sin estructura

El pitch cambia según quién vende. No hay mensaje claro de valor.

05

Prospección sin escala

Outbound a mano, mensajes genéricos y bajo volumen.

06

Sin cultura de ejecución

No hay rituales ni pipeline review. El equipo vende cuando tiene ganas.

Si duplicas el equipo,
¿se duplican las ventas?

10%

CONVERSIÓN HOY

20%

CONVERSIÓN POSIBLE

+\$30K

MÁS AL MES

1

VENTA PARA
EL PAYBACK

Cada mes sin sistema es plata que se queda sobre la mesa.

Arma tu *máquina* de ventas.

Un sistema comercial repetible, medible y predecible, que deja de depender del vendedor-héroe.

Sales con tu máquina diseñada y operando —método, pipeline, CRM, gestión, pricing, cultura y Segundo Cerebro— no con diez PDFs.

No es el mismo programa. *Es la 2.0.*

- | | | |
|----|--|--|
| 01 | Módulos reformulados y ampliados | Diez módulos reconstruidos de cero, no una edición retocada del programa anterior. |
| 02 | Un entregable claro por sesión | Cada clase termina con un activo listo para implementar. Nada queda en teoría. |
| 03 | 100% aplicado a tu operación real | Se trabaja sobre tu pipeline, tus cuentas y tu equipo, no sobre casos de manual. |
| 04 | Mentores que operan y venden a diario | Operadores en ejercicio, no académicos. Evidencia en lugar de opinión. |

Para quién sí, *y para quién no.*

PARA QUIÉNES

- Founders que todavía venden y quieren dejar de ser el cuello de botella.
- Directores y gerentes comerciales que necesitan un sistema, no héroes.
- Líderes con operación de ventas ya andando —B2B, B2C, retail o servicios— que quieren volverla repetible.
- Negocios con ventas recurrentes que buscan previsibilidad de pipeline y forecast.

PARA QUIÉN NO ES

- Quien aún no tiene producto validado ni reuniones de venta recurrentes.
- Quien busca que 30X le haga la implementación o le garantice un número de leads.
- El investigador profesional que quiere acumular teoría y no ejecutar.

Tu máquina se construye en *tres bloques*.

A

MÓDULOS 1-4

Diseñar el sistema

Diagnóstico, blueprint del proceso, pipeline con calculadora y checklist pre-CRM.

B

MÓDULOS 5-8

Operar y crecer

CRM en operación, Sales Operating System, palancas de demanda y pricing.

C

MÓDULOS 9-10

Cultura y cerebro

Manifiesto y rituales del equipo, y el Segundo Cerebro comercial con IA.

Diez sesiones en vivo. Si no puedes aplicarlo en tu pipeline la semana siguiente, no entra.



BLOQUE A · MÓDULOS 1 A 4

Diseñar el sistema.

01	Fundamentos de la máquina de ventas	SALE CON	Diagnóstico de madurez comercial (0–10)
02	Método Comercial I · arquitectura de la venta	SALE CON	Blueprint del proceso comercial
03	Método Comercial II · Pipeline + Calculadora	SALE CON	Excel de pipeline + calculadora de metas por etapa
04	Checklist previo a implementar el CRM	SALE CON	Checklist pre-CRM



BLOQUE B · MÓDULOS 5 A 8

Operar y crecer.

05

CRM en operación: cómo usarlo

SALE CON

Rutina daily/weekly + pipeline review montada

06

Sales Management · operar y escalar

SALE CON

Sales Operating System

07

Palancas de crecimiento · demanda y canales

SALE CON

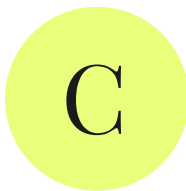
Plan de demanda y canales (ICP + TOF)

08

Pricing

SALE CON

Estrategia de pricing y margen



BLOQUE C · MÓDULOS 9 Y 10

Cultura y cerebro.

09

Cultura de ventas

SALE CON

Manifiesto + rituales de cultura del equipo

10

Segundo Cerebro comercial con IA · Capstone

SALE CON

Segundo Cerebro montado + asistente con el contexto de tu máquina

Aquí es donde los diez entregables quedan conectados y tu máquina empieza a medirse sola.

Segundo *Cerebro* comercial.

Todo tu sistema conectado, medible y con un asistente de IA que conoce el contexto completo de tu operación.

El cierre del programa no es un examen: es el momento en que los diez entregables quedan conectados entre sí y tu máquina empieza a operar sola.

No te llevas apuntes. *Te llevas tu sistema.*

- Diagnóstico de madurez comercial y blueprint del proceso.
- Excel de pipeline y calculadora de la máquina (meta → metas por etapa + forecast).
- Checklist pre-CRM y rutina de seguimiento daily/weekly montada.
- Sales Operating System y plan de demanda y canales.
- Estrategia de pricing y manifiesto de cultura de ventas.
- Segundo Cerebro comercial con IA sobre el contexto de tu operación.
- Mentorías grupales de acompañamiento sobre la máquina que ya construiste.
- Acceso a las grabaciones por 1 año, hub, comunidad y certificado 30X.

Diez entregables que encajan entre sí, no diez PDFs sueltos.

Danilo Ortega

Head of Sales 30X · ex-Director Comercial Rappi

OPERACIÓN Y ESCALA

Dirigió la operación comercial de Rappi y hoy lidera ventas en 30X. Conoce por dentro lo que significa sostener un pipeline cuando la compañía crece más rápido que sus procesos.

30X · Sales Machine 2.0 · Mentores

Felipe Restrepo

VP of Growth · Habi

MÉTODO COMERCIAL

Diseñó el sistema comercial y de crecimiento que llevó a Habi a convertirse en el **segundo unicornio de Colombia**.

Construyó una máquina de ventas repetible, medible y escalable.

La evidencia, *no la promesa.*

8,3

NPS · COHORTE JUNIO

36

RESPUESTAS MEDIDAS

56%

PROMOTORES

+3.100

ALUMNOS
EJECUTIVOS 30X

El programa de mayor recorrido de 30X: por su pipeline ha pasado la mayor parte de la base comercial de la escuela.

Lo que todos *preguntan*.

«¿No es muy básico si ya sé de ventas?»

Es la 2.0: el foco son rutinas, pipeline review, Sales Operating System y pricing. No lo básico.

«Está caro, no sé si vale la pena.»

Hazlo número: si tu equipo pasa de 10% a 20% de conversión, con una sola venta recuperas la inversión.

«Déjame pensarlo, lo consulto con mi socio.»

Tráelo a una sesión y decidan juntos. Lo que se deja para después se enfría, y los cupos son limitados.

«Prefiero que me lo implementen.»

No lo hacemos por ti: te volvemos capaz de ejecutarlo. Sales con la máquina construida, no con tareas pendientes.

«¿Me garantizan resultados?»

Garantizamos método probado y un entregable por sesión. El resultado depende de tu ejecución, y para eso está el acompañamiento.

«¿Sirve para mi industria?»

Sí: cualquier operación de ventas sistematizable — B2B, B2C, retail y servicios, incluidos intangibles.

Reserva tu cupo *esta semana.*

EARLY BIRD -10% · HASTA EL 7 DE SEPTIEMBRE

~~USD 1.950~~ **USD 1.755**

Pago único · ahorras USD 195 · después del 7 de septiembre vuelve a precio full.

Tarjeta de crédito o transferencia bancaria. Puedes pagar en cuotas, y la reserva congela el precio.

5 semanas

10 módulos en vivo,
quedan grabados

28 de
septiembre

Inicio de clases, 2026

8:00–9:30 am
COT

Lunes y miércoles,
100% online

1 año

Acceso a las grabaciones



Escanea y reserva tu cupo

30X

La mejor educación ejecutiva *de Latinoamérica*

30X.COM · SALES MACHINE 2.0 · INICIA 28 DE SEPTIEMBRE, 2026