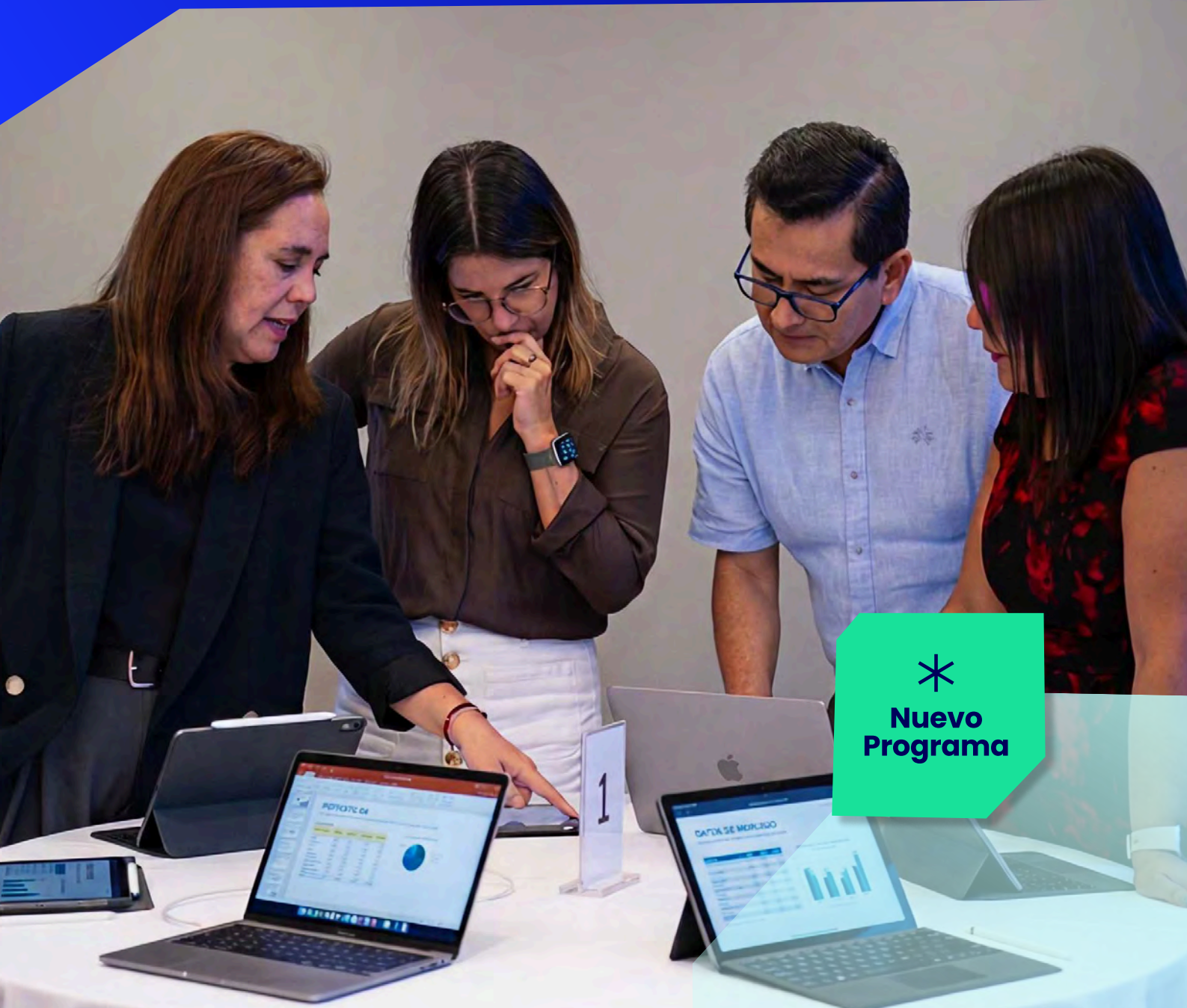


➤ Lanzamiento

RevOps Strategy & Execution



*
**Nuevo
Programa**

Índice

1.

¿Qué es RevOps Strategy & Execution?
¿Qué habilidades vas a sumar?

2.

Temario
Conoce los contenidos del programa.

4.

Sobre nosotros
Conoce más de Colectivo23

5.

¿Cómo acelerar tu carrera profesional?
Requisitos para graduarse.

6.

Así se vive Colectivo23
Eventos que conectan talento

7.

Inversión
Modalidades de pago.

¿Qué es RevOps Strategy & Execution?



Es un programa especializado que te enseña a **escalar el crecimiento integrando procesos, datos y tecnología** en un sistema operativo unificado.



Desarrolla la capacidad de **diseñar arquitecturas tecnológicas, gobernar datos, automatizar flujos complejos y desplegar Inteligencia Artificial** para transformar el caos operativo en decisiones escalables que impulsan el negocio.

¿Qué habilidades vas a sumar?



Auditar estructuras comerciales e identificar fugas de ingresos en el recorrido del cliente.

Diseñar y facilitar Acuerdos de Nivel de Servicio para alinear métricas y responsabilidades entre Marketing, Ventas y Customer Success.

Mapear procesos comerciales End-to-End y definir lógicas escalables de captura, maduración y traspaso de leads

Construir matrices lógicas de Lead Scoring y configurar reglas de Lead Routing basadas en datos demográficos y conductuales.

Auditar, racionalizar y gobernar el ecosistema tecnológico comercial, previniendo redundancias y deuda técnica.

Estructurar y limpiar bases de datos comerciales para garantizar su higiene, estandarización y calidad.

Aplicar técnicas de Storytelling con datos para defender el rendimiento comercial y respaldar la toma de decisiones directivas.

Conoce el viaje de aprendizaje

¿Qué aprenderás en este programa especializado?

Setting the stage	Primera sesión donde tendrás un Insposhot inicial y descubrirás por qué es una experiencia única de aprendizaje.
--------------------------	--

1. Alineación Estratégica. Orquestando el Motor de Ingresos.	El pasajero será capaz de auditar la estructura comercial de una organización, identificar fugas de ingresos por silos operativos y diseñar acuerdos de alineación sistémica entre Marketing, Ventas y Customer Success.	• Evolución del Go-to-Market y el rol del líder RevOps. • El ciclo de ingresos End-to-End: Visión sistémica. • Identificación de silos y fricciones organizacionales (Revenue Leaks). • Acuerdos de Nivel de Servicio (SLAs) interdepartamentales. • Definición de métricas norte (North Star Metrics) compartidas.
--	--	---

2. Arquitectura de Procesos. El Customer Journey Operativo.	Serás capaz de mapear y reestructurar el recorrido del cliente a nivel operativo, definiendo reglas escalables de captura, calificación y distribución de prospectos para reducir el ciclo de ventas.	• Mapeo de procesos comerciales End-to-End. • Estructuras de Lead Sourcing y Captura. • Modelos de calificación: Lead Scoring (Demográfico y conductual). • Lógica de asignación: Lead Routing y automatización de territorios. • Lead Nurturing y protocolos de traspaso (Hand-off).
---	---	---

WKS 1: Lead Scoring Matrix Builder

3. Ecosistema Tecnológico. Infraestructura y Automatización.	Serás capaz de diseñar y gobernar el tech stack comercial, estructurando el CRM y las herramientas adyacentes para que soporten eficientemente los procesos sin generar deuda técnica.	• Auditoría y diseño del Tech Stack comercial. • Gobernanza y arquitectura del CRM (Ej. HubSpot). • Automatización de tareas repetitivas y flujos de trabajo (Workflows). • Integraciones de terceros (Bases de datos y herramientas de terceros) • Gestión y estructuración de Bases de Conocimiento.
--	--	--

WKS 2: Prepare Mid Review

4.

Gobernanza de Datos.

Construyendo la Única Fuente de Verdad.

Serás capaz de unificar, limpiar y estructurar los datos comerciales para construir paneles de control (dashboards) que traduzcan la operación técnica en impacto financiero medible.

- Higiene, estandarización y calidad de datos.
- Métricas clave de RevOps (CAC, LTV, Net Revenue Retention, Win Rates).
- Modelos de atribución y trazabilidad.
- Diseño de Dashboards ejecutivos vs. operativos.
- Traducción de datos en insights para la gerencia.

WKS 3: Revenue Analytics & Storytelling

5.

AI Operations.

El Futuro del Escalamiento Comercial.

Serás capaz de integrar soluciones de Inteligencia Artificial en la operación para potenciar la eficiencia sistémica, automatizar decisiones y escalar el crecimiento organizacional.

- IA como habilitador operativo en RevOps.
- Despliegue de agentes conversacionales y automatización de interacciones.
- Modelos predictivos aplicados a operaciones (Predictive Scoring & Churn prediction).
- Uso de IA para enriquecimiento de datos y análisis de llamadas (Conversation Intelligence).
- Roadmap de adopción tecnológica y mejora continua.

WKS 4: Prepare Final Pitch

Final Pitch

Content Board e Inspiration Shot

Te enseñarán practitioners de talla mundial que lideran grandes proyectos.

Aprende con:



Alexander de la Cruz

Especialista en Growth Marketing y performance, con más de 4 años de trayectoria en AB InBev. Ha liderado estrategias de crecimiento, experimentación y adquisición digital, con experiencia en e-commerce y tecnología.

Alberto Indacochea

Líder en transformación digital, IA y tecnología, con más de 20 años de experiencia en compañías como Salesforce, IBM y Sapia. Ha impulsado estrategias de cloud, automatización e innovación en Latinoamérica.



Pablo Moena

Especialista en Revenue Operations y crecimiento, Founder & CEO de RevOps LATAM y con más de 15 años emprendiendo en marketing y tecnología. Conecta procesos, equipos y tecnología para escalar ingresos.

Alejandro Aguirre

Líder comercial y Former Regional Vice President en Salesforce Colombia, con trayectoria en Salesforce, Oracle y SAP. Cuenta con amplia experiencia en ventas enterprise y estrategias comerciales en Latinoamérica.



Ignacio Cordero

Especialista en Growth, producto y marketing, con trayectoria en Claro Pay, Amazon Music y RappiCard. En RappiCard logró adquirir +400K tarjetahabientes activos en 11 meses.

Esteban Amayo

Especialista en Revenue Operations y automatización, con más de 4 años en Warner Bros. Discovery gestionando procesos end-to-end de Sales Operations. Conecta CRM, automatización y operaciones para optimizar procesos comerciales.



Always Iterative! En Colectivo23 buscamos que nuestros Pasajeros tengan siempre la mejor experiencia de aprendizaje; por ello, el orden y nombre de los temas de los Módulos, así como los Practitioners podrían ajustarse durante la Ruta. Siempre buscaremos brindarte la mejor calidad de aprendizaje.

¿Quiénes somos?

Somos la **escuela ejecutiva en LatAm** que ofrece una educación **de calidad global** conectando a profesionales con **líderes de las mejores empresas del mundo**.

+30K Estudiantes

+70% En NPS

¿Qué nos hace únicos?

Nuestro **ColectivoWay**, una **metodología única de aprendizaje** que desafía a la educación tradicional porque resolvemos la urgencia real de un mercado que se transforma a toda velocidad. Diseñada para que entres y apliques lo aprendido, guiado por **Practitioners**.

Aplicabilidad:

Casos reales y frameworks implementables desde día 1.



Practitioners:

Líderes con experiencia real en empresas top globales.



Empresas

que ya confiaron en nosotros.

DIGITAL
@ FEMSA

Walmart * Rappi

BBVA

amazon

OXO

Información clave del programa

Clases vía Zoom 100% en vivo

Además, tendrás acceso a los videos y presentaciones después terminado el programa.



Metodología práctica y aplicable

Aprende y aplica desde tus primeras sesiones. Potencia tu performance en tu trabajo.



Contenido co-creado con expertos

Contamos con líderes globales que han diseñado cada sesión pensando en lo que el mercado y el mundo necesita.



Casos reales y proyectos ante jurado

Compartirás las sesiones con profesionales de las mejores empresas.



Certifica todo lo que aprenderás



Requisitos

- Asistir a tus sesiones. Tienes un máximo de 6 faltas.
- Participar activamente en tus sesiones: enciende tu cámara, tienes el chat para consultar.
- Aprobar los exámenes de cada módulo y proyecto grupal final.

En pocas palabras, invierte en aprender nuevas habilidades y aplicarlas desde el día 1.

Súmate a la comunidad que reúne al **mejor talento de la región.**



Always Iterative! En Colectivo23 buscamos que nuestros Pasajeros tengan siempre la mejor experiencia de aprendizaje; por ello, el orden y nombre de los temas de los Módulos, así como los Practitioners podrían ajustarse durante la Ruta. Siempre buscaremos brindarte la mejor calidad de aprendizaje.

Desafía tu futuro profesional

Inversión



\$ 6,720 MXN

Monto mensual en un plan de 4 cuotas, o

\$ 26,880 al contado



S/ 1,365 PEN

Monto mensual en un plan de 4 cuotas, o

S/5,460 al contado



\$1,653,750 COP

Monto mensual en un plan de 4 cuotas, o

\$6,615,000 al contado



\$ 380 USD

Monto mensual en un plan de 4 cuotas, o

\$ 1,502 al contado

Formas de pago

- Paga con tarjeta de crédito o débito
- Transferencia bancaria
- Meses Sin Intereses

VISA



AMERICAN EXPRESS

Pago 100% seguro: tus datos están protegidos por nuestro sistema de seguridad.



Necesito más información

