

TALLER:

BESS PARA VENDEDORES

ESTRATEGÍAS, OPORTUNIDADES
Y CLAVES DE ÉXITO



APRENDE A VENDER SISTEMAS AISLADOS
| 09 DE JUNIO DE 2026

CONTACTO: CRISTY ZAMBRANO 331 549 2116

Taller. Comercialización de sistemas de almacenamiento de sistemas de energía (BESS) para vendedores

La creciente demanda de soluciones energéticas sostenibles y eficientes, así como la nueva Ley del sector eléctrico han posicionado a los Sistemas de Almacenamiento de Energía en Baterías (BESS, por sus siglas en inglés) como un componente crucial en el panorama energético actual en México. La integración de fuentes de energía renovable, la necesidad de optimizar el consumo, la búsqueda de mayor independencia energética y la falta de energía continua están impulsando la adopción de estos sistemas tanto a nivel residencial, comercial como industrial donde cada vez más la mezcla Solar-BESS es mayor. En este contexto, es imperativo que los equipos de ventas estén completamente equipados con el conocimiento y las herramientas necesarias para comercializar eficazmente los BESS. Un taller dedicado a este fin no es solo beneficioso, sino esencial, por las siguientes razones:

MERCADO EN EXPANSIÓN Y COMPLEJIDAD TECNOLÓGICA

El mercado de BESS está experimentando un crecimiento exponencial, impulsado por la disminución de los costos de las baterías, los avances tecnológicos y las políticas de apoyo a la energía limpia. Sin embargo, los BESS son productos técnicamente complejos, que requieren de un entendimiento profundo de sus componentes (tipos de baterías, inversores, sistemas de gestión de energía), sus aplicaciones (autoconsumo, respaldo, arbitraje energético) y sus beneficios económicos y ambientales.

Un taller brindará a los vendedores la base sólida necesaria para comprender la tecnología, sus capacidades y sus limitaciones. Esto les permitirá no solo responder a preguntas más complejas de los clientes, sino también identificar las soluciones más adecuadas para sus necesidades específicas.

Sistemas de almacenamiento de energía (BESS) para vendedores.

DIFERENCIACIÓN Y PROPUESTA DE VALOR.

PROFESIONALICE A SU EQUIPO DE VENTA Y COMIENZE A VENDER ALMACENAMIENTO CON VALOR.

En un mercado cada vez más competitivo, la capacidad de diferenciar un producto o servicio es clave. Los BESS ofrecen una amplia gama de beneficios que van más allá del simple ahorro energético, por lo que los vendedores deben estar preparados no sólo para entender una propuesta de valor ya sea para optimización del consumo, respaldo de energía, integración con energías renovables, reducción de la huella de carbono y beneficios fiscales, así como la comparativa de productos. Un taller permitirá a los vendedores articular claramente la propuesta de valor única de los BESS, yendo más allá de las especificaciones técnicas para enfocarse en los beneficios tangibles y el retorno de la inversión para cada tipo de cliente. Aprenderán a traducir características técnicas en soluciones de problemas reales para el cliente.

HABILIDADES DE VENTA CONSULTIVA Y PERSONALIZACIÓN.

Al terminar el vendedor deberá obtener las siguientes habilidades necesarias:

Identificar las necesidades específicas del cliente: Cada cliente (residencial, comercial, industrial) tiene desafíos y objetivos energéticos diferentes.

Realizar un análisis de la situación actual del cliente: Comprender su consumo, infraestructura y objetivos.

Diseñar soluciones personalizadas: No existe una solución "talla única" para BESS. El vendedor debe poder configurar un sistema que se ajuste perfectamente a los requisitos del cliente.

Calcular el retorno de la inversión (ROI): Los clientes querrán ver un análisis claro de los beneficios financieros a largo plazo y los beneficios en México.

INICIO DE CLASES: 26 DE MAYO DE 2026

01

MODALIDAD:

100% ONLINE CON ACADÉMICOS EN VIVO



LIVE

STREAM

02

HORARIOS:

MARTES Y JUEVES
DE 18:00 A 21:00 HORAS
ZONA CENTRO DE MÉXICO

03

DURACIÓN:

30 HORAS

04

CALIDAD:

DIPLOMADO CON CALIDAD CPEF
MÁS DE 10,000 PERSONAS
CAPACITADAS EN MÉXICO Y
LATAM



CPEF[®]
Consejo de profesionales
en energía fotovoltaica

PLANTEL ACADÉMICO

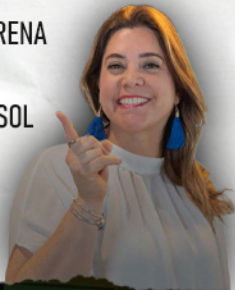
VP SALES
SKYSENSE
FERNANDA MATUS



ERIKA RAMÍREZ
CONSULTOR
ACCLAIM MÉXICO



NALLELY CAMARENA
CEO
NOS MUEVE EL SOL



CÉSAR ESCOBEDO
SALES MANAGER BESS



DINORA ALVARADO
CFO
AFD CONSULTORES



ERNESTO NÁJERA
BUSINESS DEVELOPMENT
PYTES



PLANTEL ACADÉMICO



ALDO DÍAZ
LÍDER COMERCIAL Y
DE MKT

LUCÍA LÓPEZ
SALES MANAGER MX
- CA



FABIÁN RÍOS
DIRECTOR BESS Y C&I
EXEL SOLAR



ANA MURADÁS
GERENTE COMERCIAL BESS
INDUSTRIONIC



JAIME DELGADO
FUNDADOR
DENCO



TEMARIO

1. FUNDAMENTOS ESTRATÉGICOS DEL BESS

Módulo 1: El Universo BESS: Entendiendo el Producto para Vender (3 Horas)

1.1 ¿Qué es un Sistema BESS y Por Qué es Clave Hoy?

- Definición comercial: Más allá de una batería, es una solución energética.
- Componentes clave: Baterías, inversores, y el "cerebro" (EMS/BMS) de forma sencilla.
- Beneficios tangibles para el cliente: Ahorro, respaldo, optimización, sostenibilidad.

1.2 Tipos de Baterías: Lo Esencial para el Argumento de Venta

- Las grandes familias de baterías (Litio-ion, Plomo-Ácido): Cuáles son sus fortalezas y debilidades comerciales.
- Costo vs. Vida Útil vs. Seguridad: Cómo posicionar cada tipo según la necesidad del cliente.
- Comparación de Baterías: Ejemplos prácticos de cuándo recomendar una u otra.

Módulo 2: Quién Compra BESS: Perfiles y Necesidades en México

1.3 El Mercado BESS en México: Oportunidades y Tendencias

- Panorama actual del sector energético mexicano y el rol creciente del almacenamiento.
- Crecimiento proyectado y nichos de mercado más prometedores en México.
- Casos de éxito y referencias locales que inspiran la venta.
- Ley de la industria Eléctrica (LESE) y el impulso que tendrá con solar

1.4 BESS Residencial: El Hogar Inteligente y Resiliente

- Necesidades clave: Autoconsumo solar, protección ante apagones, ahorro en recibo CFE.
- Perfiles de Compradores Residenciales.
- Argumentos de venta específicos y casos de uso exitosos en hogares mexicanos.

1.5 BESS para Pequeños Comercios y PYMES: Eficiencia y Continuidad

- Desafíos energéticos: Penalizaciones por demanda máxima, interrupciones de servicio, calidad de energía.
- Perfiles de Compradores Comerciales.
- Soluciones BESS para optimizar tarifas, evitar multas y garantizar operación.

1.6 BESS en la Industria y Grandes Consumidores: Potencia y Estrategia

- Complejidades energéticas: Grandes consumos, gestión de picos, integración con procesos productivos.
- Perfiles de Compradores Industriales: Empresas que buscan optimizar costos, cumplir objetivos ESG y mejorar la resiliencia de su cadena de suministro.
- Aplicaciones avanzadas: Gestión de demanda, arbitraje energético, microrredes.



TEMARIO

2- DESARROLLANDO LA PROPUESTA DE VALOR BESS

- **Módulo 3: Diagnóstico y Personalización de la Solución BESS (3 Horas)**
 - **2.1 El Arte de Escuchar: Diagnóstico de Problemas Energéticos del Cliente**
 - Preguntas clave para identificar los "dolores" energéticos de cada segmento.
 - Cómo transformar un problema en una oportunidad de venta para BESS.
 - Técnicas de sondeo para descubrir necesidades latentes.
 - **2.2 Diseñando la Solución a la Medida: Potencia y Capacidad**
 - Conceptos básicos de dimensionamiento (sin cálculos complejos): ¿Cuánta energía y potencia necesita mi cliente?
 - Ejemplos de configuraciones BESS típicas para cada segmento (residencial, comercial, industrial).
 - Cómo presentar opciones y escalabilidad de la solución.
 - **2.3 El Valor Agregado del BESS: Más Allá del Ahorro**
 - Resiliencia operativa, reducción de huella de carbono, optimización de infraestructura existente.
 - Cómo cuantificar beneficios no monetarios y convertirlos en argumentos de venta poderosos.
 - **2.4 Lenguaje de BESS: Soluciones posible con BESS de valor**
 - Peak Shaving, Loft Shifting, y el lenguaje especial de un BESS para no ingenieros.
- **Módulo 4: Presentación de Impacto y Manejo de Objeciones (3 Horas)**
 - **2.5 Creando una Propuesta de Valor Irresistible: El Pitch Ganador**
 - Estructura de una presentación de ventas BESS efectiva y persuasiva.
 - Lenguaje y argumentos clave para cada perfil de comprador.
 - Uso estratégico de casos de éxito y testimonios de clientes satisfechos.
 - **2.6 Manejo de Objeciones: Convirtiendo "No" en "Sí"**
 - Objeciones comunes: Costo inicial, complejidad, vida útil de la batería.
 - Seguridad y Riesgos del BESS: Cómo abordar proactivamente las preocupaciones sobre seguridad (incendios, fallas) con información clara y certificaciones.
 - Técnicas probadas para desarmar objeciones y reforzar el valor.
 - **2.7 Marcas y Diferenciación: Posicionando Nuestra Oferta**
 - Marcas y Diferenciación: Conociendo a los principales fabricantes de BESS y sus propuestas de valor.
 - Estrategias para destacar las ventajas competitivas de nuestra oferta, servicio y experiencia.
 - Cómo construir confianza y credibilidad con el cliente.



TEMARIO

- **Módulo 5: Estrategias de Marketing y Comunicación para BESS (3 Horas)**
-
- **2.8 Marketing Digital para BESS: Atrayendo a tu Cliente Ideal**
- Canales de comunicación efectivos en México: Redes sociales, email marketing, contenido de valor.
- Mensajes clave y propuestas de valor diferenciadas para cada segmento.
- Cómo generar leads calificados online y offline.
-
- **2.9 Comunicación Persuasiva: Storytelling y Casos de Éxito**
- El poder de las historias: Cómo contar el impacto real del BESS en otros negocios y hogares.
- Creación y uso de materiales de apoyo de ventas con inteligencia artificial: IA geminis, Depp Seek, Canvas IA, etc.
- Cómo convertir las especificaciones técnicas en beneficios claros y emocionantes.
-
- **3.0 Relaciones Públicas y Networking: Conectando con Oportunidades.**
- Técnicas de networking efectivas para generar contactos y referencias.
- Construyendo una red de aliados estratégicos.
- Social Media

3- ASPECTOS LEGALES, COMERCIALES Y FINANCIEROS

- **Módulo 6: Modelos de Negocio y Financiamiento Inteligente (3 Horas)**
-
- **3.1 Opciones de Adquisición para el Cliente: Flexibilidad para Cerrar la Venta**
- Venta directa, leasing operativo y financiero: Ventajas y desventajas para el cliente.
- Acuerdos de Compra de Energía (PPA) para BESS: Conceptos simplificados y cómo aplicarlos.
- Cuándo recomendar cada modelo según el perfil y capacidad financiera del cliente.
-
- **3.2 Análisis de Rentabilidad: Demostrando el Retorno de Inversión (ROI)**
- Conceptos clave: Retorno de Inversión (ROI) y Período de Recuperación (Payback Period) explicados para el vendedor.
- Cómo calcular y presentar los ahorros y beneficios financieros de forma clara y convincente.
- Herramientas Financieras: Uso de calculadoras de ROI, simuladores de ahorro y plantillas para construir un caso de negocio sólido.
-
- **3.3 Incentivos y Programas de Apoyo en México**
- Subsidios, créditos fiscales y programas gubernamentales relevantes para BESS en México.
- Cómo integrar estos beneficios en la propuesta de valor para hacerla más atractiva.

TEMARIO

- **Módulo 7: Negociación y Cierre de Ventas BESS (3 Horas)**
 - **3.4 Estrategias de Negociación Efectivas en el Sector Energético**
 - Técnicas de negociación ganar-ganar aplicadas a proyectos BESS.
 - Cómo manejar objeciones de precio y condiciones.
 - El arte de la contraoferta y el valor percibido.
 - **3.5 Técnicas de Cierre de Ventas BESS**
 - Identificando las señales de compra y el momento oportuno para el cierre.
 - Diferentes técnicas de cierre y cuándo aplicarlas.
 - Superando los últimos obstáculos para concretar la venta.
 - **3.6 Construyendo Relaciones de Largo Plazo**
 - La importancia de la confianza y la credibilidad en el proceso de venta.
 - Cómo asegurar un cierre exitoso que sienta las bases para futuras oportunidades.
- **Módulo 8: El Proceso de Venta de BESS: De la Prospección al Cierre (3 Horas)**
 - **3.7 Prospección y Calificación de Leads: Encontrando a tu Cliente Ideal**
 - Identificación de clientes potenciales en los segmentos residencial, comercial e industrial en México.
 - Herramientas y técnicas para calificar oportunidades de alto potencial.
 - Estrategias para generar un pipeline de ventas robusto.
 - **3.8 Desarrollo de la Oportunidad: Nutriendo el Interés**
 - Desde el primer contacto hasta la presentación de la propuesta detallada.
 - Cómo mantener el interés del cliente y avanzar en el ciclo de venta.
 - Gestión de múltiples stakeholders en proyectos complejos.
 - **3.9 Modelos energéticos anexos: Cogeneración y valores de mercado para el cliente industrial**
 - Modelos de valor específicos que pueden impulsar el almacenamiento en conjunto.



TEMARIO

4- PROCESO DE VENTA Y GESTIÓN POST-VENTA

- Módulo 9: Implementación, Post-Venta y el Futuro del BESS (3 Horas)

- 4.1 Gestión de Expectativas del Cliente: Clave para la Satisfacción

- Lo que el vendedor debe comunicar sobre el proceso de instalación y puesta en marcha.
- Coordinación efectiva con el equipo técnico y de proyectos.
- Resolución proactiva de posibles inconvenientes.

- 4.2 Seguimiento Post-Venta y Fidelización: Construyendo Clientes Leales

- La importancia del servicio al cliente después de la venta para referencias y recurrencia.
- Identificación de oportunidades de venta cruzada y referidos.
- Programas de lealtad y mantenimiento de la relación.

- 4.3 Novedades y Tendencias del Mercado BESS para Vendedores

- Mantenerse actualizado sobre nuevas tecnologías, regulaciones y oportunidades emergentes.
- El futuro del almacenamiento de energía: IA, microrredes, vehículos eléctricos y su impacto en las ventas.
- Cómo anticipar las necesidades del mercado.

- Módulo 10: Contratos, Legalidad y Gestión de Riesgos (3 Horas)

- 4.4 Principios Legales Básicos y Normativa en México

- Principios Legales: Introducción a la legislación energética relevante para BESS en México (ej. Ley de la Industria Eléctrica, regulaciones de la CNE).
- Lo que el vendedor necesita saber sobre la regulación local y los permisos básicos (sin entrar en tecnicismos legales).
- Proceso general de interconexión y cumplimiento normativo en México.

- 4.5 Contratos y Legislación en la Venta de BESS

- Contratos y Legislación: Componentes clave de un contrato de venta, instalación y mantenimiento de BESS.
- Términos y condiciones esenciales, garantías, responsabilidades de ambas partes.
- Acuerdos de Nivel de Servicio (SLA) para operación y mantenimiento: Qué incluir y cómo explicarlos.

- 4.6 Gestión de Riesgos Comerciales y Legales para el Vendedor

- Identificación de riesgos comunes en la venta e implementación de BESS (financieros, operativos, contractuales).
- Estrategias para mitigar riesgos y asegurar la satisfacción del cliente y el cumplimiento legal.
- La importancia de la diligencia debida y la transparencia.



EXPERIENCIA DEL ALUMNO

Obtenga su diplomada de estudios avalado por la asociación de energía solar más grande de México así como una tarjeta inteligente que certifica su experiencia como vendedor de almacenamiento



CPEF cuenta con más de 1,300 horas adicionales al año de capacitación continua y gratuita para sus alumnos y socios. Obtenga información, manuales descargables, documentos, técnicas en una comunidad respetuosa y profesional

Si te perdiste una clase o deseas volverla a ver, podrás realizarlo en nuestro portal de academy las veces que desees durante un año.

Siempre podrá contar con el respaldo de los académicos que son líderes a nivel nacional e internacional en la materia para resolver sus dudas.

Expanda su negocio y haga relacionamiento con más de 5,000 profesionales en la comunidad abierta de CPEF. Sea parte de la comunidad y tenga a su alcance bolsa de trabajo, grupos de compra/venta, noticias, etc

INVERSIÓN

PÚBLICO EN GENERAL: \$5,900 MXN
SOCIOS CPEF: \$4,425 MXN

¡INSCRIPCIONES ABIERTAS!
CUPO LIMITADO

TALLER:

BESS PARA VENDEDORES

ESTRATEGÍAS
Y CLAVES DE ÉXITO



CONTACTO:

CRISTY ZAMBRANO
331 549 2116

LIZ ROBLES
332 950 1980

APRENDE A VENDER SISTEMAS AISLADOS