

MASTER IN SALES.

PROGRAMA DE **CONVALIDACIÓN**
PARA **CERTIFICADOS EN CHIEF SALES OFFICER**

Tabla de Contenidos:

Descripción	03
¿Qué conseguirás?	04
Áreas Formativas	06
Temas a convalidar	07
Calendario de sesiones	11
¿Comienzo?	12



El **único Máster 100%** especializado en Ventas, que **te ayudará a impulsar tu carrera comercial**, con visión estratégica y gestionando el negocio con los clientes de forma sostenible y rentable.

Conviértete en el **Ejecutivo de Negocio del futuro.**

Las Ventas de productos o servicios siguen siendo la más importante de las actividades que realiza una empresa, no en vano constituyen la primera línea de cualquier cuenta de resultados.

La profesionalización de la actividad comercial, mediante formación específica en la más actualizada Metodología de Ventas es clave para mantenerse a la vanguardia del sector y triunfar en el complejo y dinámico entorno de los negocios del futuro.

¿Qué conseguirás con el Programa?



Formar parte de la élite de los Ejecutivos Comerciales

Desarrollar los conocimientos, habilidades y metodología comercial más actuales y adaptados a la nueva estructura del mercado para triunfar en el ámbito empresarial del futuro.



Posicionarte de forma diferenciada en el área comercial como Ejecutivo de Negocios.

Te certificarás como uno de los Ejecutivos Comerciales del futuro, adquiriendo una visión analítica y estratégica del entorno empresarial, desarrollando competencias directivas que combinan la Estrategia de Negocio, la Consultoría de Ventas y la Metodología comercial de **Sales Business School**.



Formarte con Directivos de Ámbito Global especializados en Gestión de Negocio

Aprender de la mano de Directivos de Éxito con experiencia en las más grandes compañías de diferentes sectores y países y con amplia capacidad de formación en Ventas.



Triunfar en el complejo y dinámico entorno de los Negocios de Alto Rendimiento.

Aprender, gracias a una visión estratégica de negocio, a gestionar el negocio con los clientes de una manera sostenible y rentable, consiguiendo el éxito para su compañía.



*“El Programa Máster
que te certifica para **crecer**
en tu carrera comercial y,
en consecuencia, **ganar más**”*

**.ENFOQUE
MULTIDISCIPLINAR**

“Certifícate en el
Master in Sales
de Sales Business
School y forma
parte de la élite
de los Ejecutivos
Comerciales”.



Visión analítica y estratégica del entorno



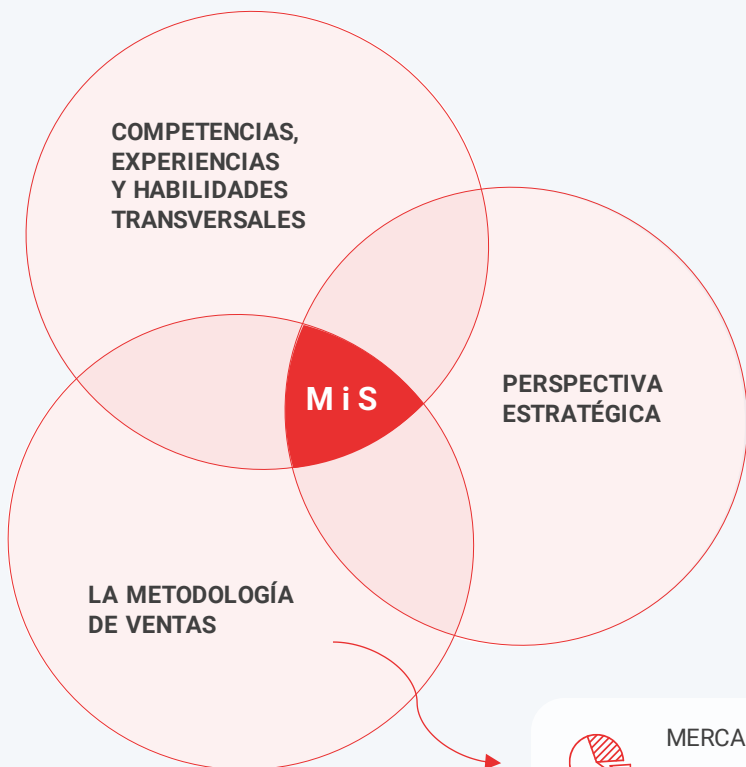
Competencias directivas para implementar
políticas de ventas y de negocio exitosas



Habilidades y metodología comerciales
más actuales

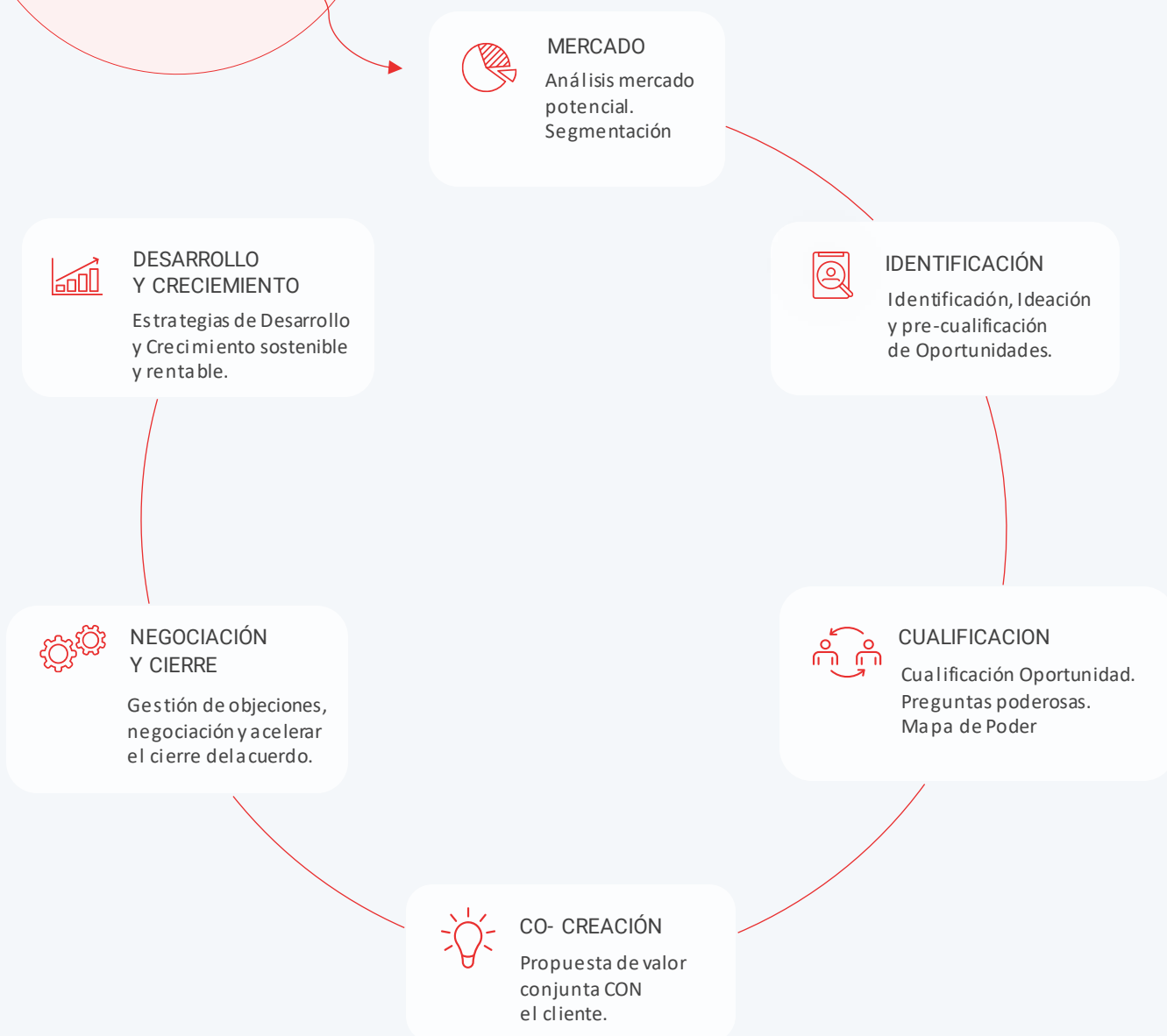
Obtén una visión analítica y estratégica del entorno
empresarial, desarrolla las competencias directivas
para implementar políticas de ventas y de negocio
exitosas, uniéndote a la élite de los Ejecutivos
Comerciales globales.

Áreas Formativas



Liderazgo | Inteligencia Emocional | Storytelling
 | Neuroventas | Experiencia del Cliente |
 Gestión de Grandes Cuentas | Distribución B2B |
 Retail | Modelos de Retribución | Compras

Plan Estratégico | Modelo de Negocio
 | Palancas de Desarrollo y Crecimiento | Ecosistema
 de Mercado | Casos de Negocio



Exclusivo para Programa Convalidación

Master in Sales (MiS)

Entiende el papel del perfil comercial cómo máximo responsable de los ingresos de una empresa y el ejecutivo de negocio del futuro.

- Apertura del Programa
- Objetivos y Presentaciones
- Beneficios y Oportunidades del Master in Sales

Técnicas de Ventas Avanzadas

Descubre las técnicas de venta más actuales y aprende a utilizar las más adecuadas a cada tipo de segmento de cliente.

Las 10 técnicas y metodologías de Venta más importantes:

1. Sandler Selling
2. Solution Selling
3. Insight Selling
4. SPIN Selling
5. Value Selling
6. Customer Centric Selling
7. Baseline Selling
8. Target Account Selling
9. The Challenger Sale
10. Strategic - Consultative Selling

Business Cases

I. Análisis de Mercado potencial y segmentación

Aprende a analizar el mercado potencial y detectar los segmentos a los que dirigirte.

- Cuantificar el Tamaño de Mercado. TAM. SAM. SOM. MS.
- Segmentación de Mercado.
- Segmentación del Cliente
- Segmentación de las Personas



Taller Práctico

II. Identificación, Ideación y pre-cualificación de Oportunidades

Investigación de potenciales oportunidades con el cliente enfocadas a sus objetivos y retos.

- Sales Origination
- Propuesta de Valor
- Account Planning

III. Cualificación Oportunidad. Preguntas poderosas. Mapa de Poder

Validar con el cliente las propuestas y escenarios de colaboración de acuerdo a sus prioridades, motivaciones, intereses y requisitos.

Detectar capacidad de compra, así como los perfiles claves del proceso de decisión de compra.

- Preguntas Poderosas
- Dinámicas y Mapas de Poder
- Identificar oportunidades, objetivos, motivaciones y agenda.
- Metodología BANT

IV. Co-creación, vender con el Cliente

"De vender al cliente, a vender CON el cliente"

Descubre el nuevo modelo de colaboración comercial y cómo aportar valor al cliente.

- Co-creación. El nuevo modelo de Colaboración Comercial
- Océanos Azules
- Propuesta de Valor Diferenciada

Storytelling

**El arte de contar historias.
Aprende a presentar la venta como una experiencia extraordinaria.**

- Metodología y Estructura del Storytelling.
- Storytelling Canvas
- Del Storytelling al Storydoing
- Elevator Pitch

Estrategia y proceso de Compras -"el otro lado de la mesa"

Entiende el proceso de compras desde la perspectiva de tu interlocutor

- Compras vs. Ventas
- Nivel de madurez en Compras
- Las fases de desarrollo de un proyecto de Compras
- Matriz de Kraljic
- ¿Cómo te ven desde Compras?
- Gestión de proveedores
- Tendencias en Compras.
- Cómo aprovecharlas para vender

Técnicas de Ventas Avanzadas

Descubre las técnicas de venta más actuales y aprende a utilizar las más adecuadas a cada tipo de segmento de cliente.

Las 10 técnicas y metodologías de Venta más importantes:

1. Sandler Selling
2. Solution Selling
3. Insight Selling
4. SPIN Selling
5. Value Selling
6. Customer Centric Selling
7. Baseline Selling
8. Target Account Selling
9. The Challenger Sale
10. Strategic - Consultative Selling

Business Cases

MASTERCLASS

Inteligencia Emocional

- Inteligencia emocional (saber)
- Observar (descubrir)
- Gestionar emociones propias (conocer)
- Escuchar activamente
 - empatizar (entender)
- Cultivar la Resiliencia (crecer)
- Identificar “necesidades” (construir)
- Trabajar con otros (reforzar)

Taller práctico y participativo de simulación

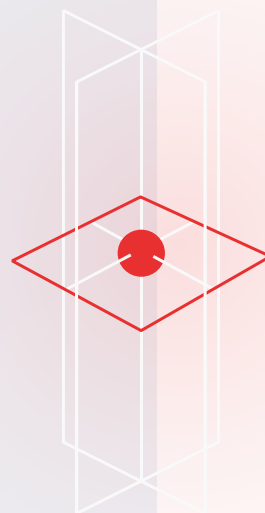
MASTERCLASS

La experiencia de Cliente y su impacto en Ventas

Cómo se relaciona la empresa con sus clientes en todos los aspectos del recorrido de compra, desde el marketing hasta las ventas y el servicio al cliente pasando por cada punto de encuentro.

CERTIFICACIÓN

Caso Práctico Final & Test de Certificación



HORA	PROFESOR	MÓDULO	
S1	19:00 22:00	Víctor Costa	Apertura y presentación del Programa MASTER IN SALES. Introducción
S2	19:00 22:00	Víctor Costa	Dirección Estratégica I
S3	19:00 22:00	Víctor Costa	Dirección Estratégica II
S4	19:00 22:00	Víctor Costa	Dirección Estratégica III. Business Cases
S5	19:00 22:00	Roberto Espinosa	Técnicas de Ventas Avanzadas I
S6	19:00 22:00	Roberto Espinosa	Técnicas de Ventas Avanzada II
S7	19:00 22:00	Diego San Román	Go-to-Market: Outbound & Inbound/Digital I
S8	19:00 22:00	Diego San Román	Go-to-Market: Outbound & Inbound/Digital II
S9	19:00 22:00	Nacho Pérez	Metodología de Ventas (I): Análisis mercado potencial. Segmentación
S10	19:00 22:00	Nacho Pérez	Metodología de Ventas (II): Identificación, Ideación y pre-cualificación de Oportunidades
S11	19:00 22:00	Javier Baselga	Metodología de Ventas: (III). Cualificación Oportunidad. Preguntas poderosas. Mapa de Poder
S12	19:00 22:00	Carlos Frutos	Metodología de Ventas: (IV). Co-creación, vender con el Cliente
S13	19:00 22:00	Cristina Sandín	Storytelling. Vender como experiencia extraordinaria
S14	19:00 22:00	Juan Allende	Metodología de Ventas: (V). Gestión de objeciones, negociación y acelerar el cierre
S15	19:00 22:00	Jairo Ramos	Estrategia y proceso de Compras ("el otro lado de la mesa")
S16	19:00 22:00	Juan Allende	Liderazgo Relacional en entornos VUCA-BANI
S17	19:00 22:00	Juan Allende	Desarrollo de relaciones de Confianza
S18	19:00 22:00	Carlos Frutos	Metodología de Ventas: (VI). Estrategias de Desarrollo y Crecimiento
S19	19:00 22:00	Gabriel Martín	Transformación Comercial I
S20	19:00 22:00	Gabriel Martín	Transformación Comercial II
S21	19:00 22:00	Nacho Pérez	Plan de Ventas. Alineamiento con el Plan de Negocio I
S22	19:00 22:00	Nacho Pérez	Plan de Ventas. Alineamiento con el Plan de Negocio II
S23	19:00 22:00	Santiago Castro	Inteligencia emocional
S24	19:00 22:00	Josep Gendra	Neuroventas
S25	19:00 22:00	Javier Gallardo	La experiencia de Cliente y su impacto en Ventas
S26	19:00 22:00	Joaquín Rodrigo	Master Class. El poder de la actitud del equipo
S27	19:00 22:00	Fco. Torres Brizuela	Master Class. Estrategia de Venta a Canales de Distribución / Partners
S28	19:00 22:00	Salvador Cayón	Master Class. Estrategia de Venta a Retail
S29	19:00 22:00	Luis Hidalgo	Master Class. Modelos de retribución comercial
S30	19:00 21:00	Javier Baselga	Caso Final
S31	19:00 21:00	Víctor Costa	Test final de Certificación



MODALIDAD

Videoconferencia
en español.



HORARIO

19:00h – 22:00h



CONVOCATORIAS

Reserva tu plaza



CONVALIDACIÓN

~~7.500 €~~ 2.750 €

* *Financiación - Sequra,*
* *Bonificable para empresas - Fundae*
* *Condiciones Exclusivas para alumnos con*
certificación en el Programa Chief Sales Officer



DURACIÓN

31 sesiones | 5 meses

Nº de sesiones a realizar: 14

Nº de sesiones convalidadas: 17

[SOLICITAR
ADMISIÓN](#)

[VER ITINERARIO
COMPLETO](#)



Bonificable para **Empresas** | Financiación para **Particulares**

sequra


fundae.es

Best-in-Class Selling!

Cl. de la Azalea, 1, 28109 Madrid
Teléfono : 917 874 746
www.salesbusinessschool.es

facebook.com/salesbusinessschool/

instagram.com/salesbusinessschool/

linkedin.com/school/salesbusinessschool/

open.spotify.com/show/2SuA0C1B99TRG0gclwj0x0

youtube.com/channel/UCvrYxAzYjdaK1YiJps6Znmg

