

EXECUTIVE PROGRAM
CHIEF SALES
OFFICER

PROGRAMA DE **CONVALIDACIÓN**
PARA **CERTIFICADOS EN CONSULTOR DE VENTAS**

Tabla de Contenidos:

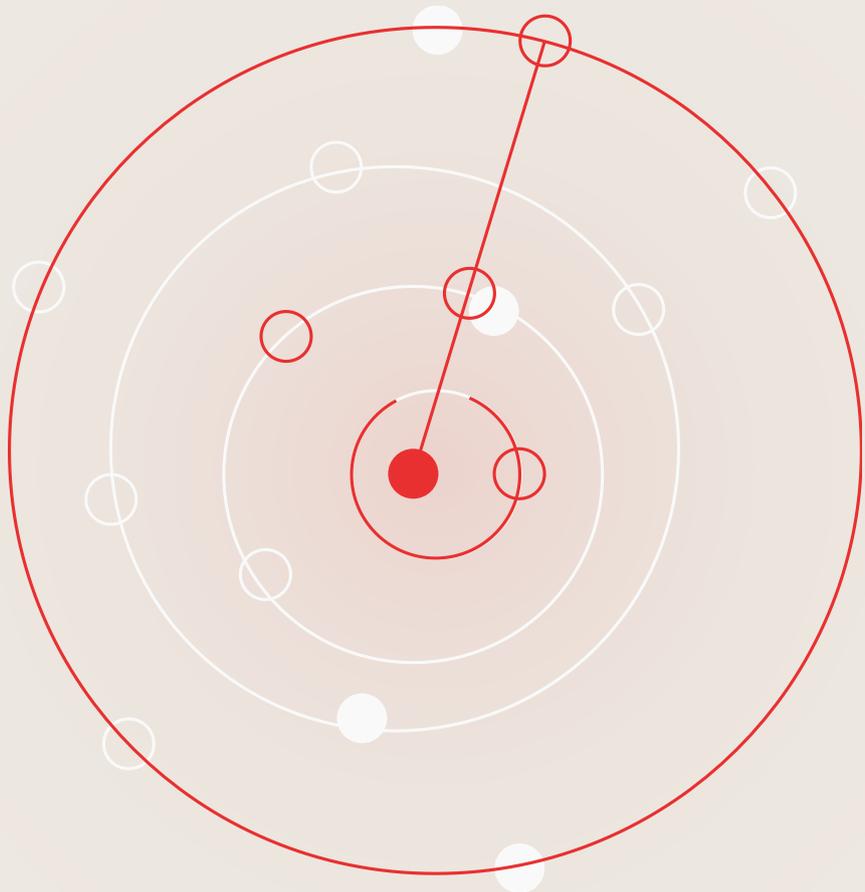


Descripción	03
¿Qué conseguirás?	06
Áreas de Formación	08
Itinerario	09
Profesorado	15
Calendario	18



- Un Chief Sales Officer debe tener visión Estratégica del negocio -

Para convertirse en el Director Comercial del futuro hay que trascender el mero ámbito de las ventas.



Los Directores Comerciales tradicionales, sin capacidad de anticiparse y adaptarse a los cambios, se han convertido en un perfil obsoleto en este contexto del mercado.

La nueva figura de Chief Sales Officer tendrá la capacidad de dirigir la estructura comercial y alcanzar sus objetivos de ventas, además de influir **de manera significativa en la transformación de sus organizaciones.**

El Director Comercial tradicional ha quedado atrás...

Conviértete
en **Chief Sales Officer**
actualizándote
en los nuevos modelos
de negocio,
la Metodología
de Venta Consultiva
y la Gestión
de Equipos de Alto
Rendimiento.

En un entorno empresarial cada vez más dinámico e inestable, los líderes de ventas de las organizaciones han de ser cada vez más ágiles y decisivos.

Liderar las ventas y gestionar a un equipo comercial cualificado, alineado con la estrategia de negocio, conlleva mucho más que aplicar técnicas de venta desfasadas.

*"El futuro de las ventas
pertenece a los
Chief Sales Officers"*

La nueva figura del **Chief Sales Officer** surge en este entorno como el nuevo líder comercial, un ejecutivo capaz de identificar las nuevas tendencias de negocio y tecnológicas y aplicarlas a la dirección de ventas de su empresa para **maximizar los resultados, garantizar la sostenibilidad y rentabilidad y ejercer un liderazgo transformacional.**

Chief
Sales
Officer



¿Qué conseguirás con el Programa?



Convertirte en Chief Sales Officer

Adquirir las Habilidades, Estrategias y la Metodología que te permitirán convertirte en Chief Sales Officer, el líder comercial del futuro.



Transformarte aprendiendo las Estrategias de *Sales Management* más innovadoras.

Aprender a Diseñar y Desarrollar la Estrategia Comercial y el Plan de Acción de Ventas para alcanzar tus objetivos corporativos.



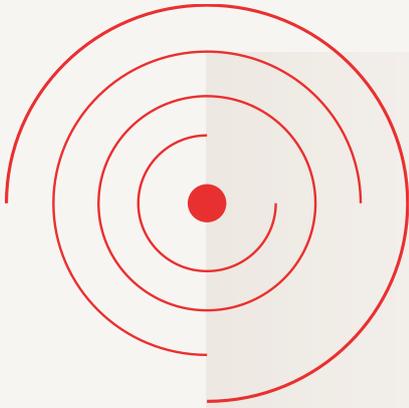
Ahorrate años de prueba y error.

Conseguir identificar y aprovechar las tendencias de la Consultoría de Negocio y Ventas, aprendiendo a gestionar equipos comerciales de forma colaborativa y a diseñar estrategias de negocio y comerciales ganadoras.



Formarte con Ejecutivos de Ámbito Global.

Te formarás con Directivos de Éxito con amplia capacidad formativa y una dilatada experiencia en grandes compañías de diferentes sectores y países.



*El **Ex**ecutive Management Program que te transformará en Chief Sales Officer*

.ENFOQUE MULTIDISCIPLINAR

“Fórmate con la única Metodología que te capacitará para gestionar la organización comercial de la empresa de manera exitosa, así como a desarrollar e implementar estrategias alineadas con las últimas tendencias del mercado.”

-  Estrategia de Negocio.
-  Consultoría de Ventas.
-  Liderazgo.
-  Organización Comercial.

Aprende a identificar y aprovechar las tendencias de la Consultoría de Negocio y Ventas, a gestionar equipos comerciales de alto rendimiento de forma colaborativa y a diseñar estrategias de negocio y comerciales ganadoras.

ITINERARIO

Áreas Formativas



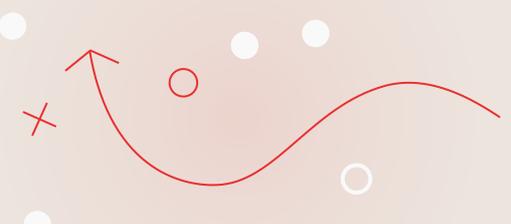
Con un enfoque multidisciplinar en **Estrategia de Negocio, Consultoría de Ventas, Liderazgo y Organización Comercial**, el currículum de este Executive Management Program se estructura en torno a tres áreas formativas

altamente integradas que combinan formación en formato de Videoconferencia y Online, en un entorno digital que utiliza las mejores herramientas educativas.

El Chief Sales Officer (CSO)

Entiende el papel del Chief Sales Officer, como “el nuevo CEO del negocio”, máximo responsable de los ingresos de una empresa y el ejecutivo de negocio del futuro.

- ¿Cuál es el perfil que identifica al Chief Sales Officer (CSO)?
- ¿Cuáles son sus responsabilidades y cómo pueden influir en el Desarrollo del negocio?
- ¿Cuáles son sus características y habilidades?



● Dirección Estratégica de Negocio

Entiende la importancia de integrar una visión holística de la estrategia empresarial en la dirección comercial y cómo usar las herramientas de dirección y análisis estratégico más avanzadas.

- Niveles, etapas y procesos de la Estrategia
- Análisis Interno (Empresa)
- Análisis Externo (Mercado)
- Estrategias de Posicionamiento y Desarrollo y Crecimiento
- Control y Seguimiento (Cuadro de Mando Integral)

Ejercicios y Casos Prácticos

Plan de Negocio & Ventas

Desarrolla el Plan de Ventas alineado con los principales objetivos Estratégicos de la empresa y establece los mecanismos de gestión y previsión e indicadores de seguimiento (KPIs) para conseguir los resultados.

- ¿Qué es y qué no es un Plan de Ventas?
- Alineamiento con Objetivos Estratégicos de Negocio
- Estructura del Plan de Ventas.
- Mecanismos de Gestión y Previsión de Ventas.
- Indicadores de Seguimiento (KPIs).

Ejercicios y Casos Prácticos

Finanzas para la Gestión de Negocio

Conoce los principales estados financieros y aprende a tomar decisiones estratégicas y de planificación en base a la información y drivers que se extrae de ellos.

- Estados Financieros. Principios fundamentales.
- Estrategia y Planificación Financiera.
- Decisiones de inversión y financiación.
- Métodos de valoración de negocios.

Ejercicios y Casos Prácticos

Innovación en Modelos de Negocio

Adquiere los conocimientos y metodologías apropiados para analizar el modelo de negocio actual e implementar la evolución necesaria que permita el crecimiento con tus clientes.

- Herramientas de Análisis de negocio.
- Crecimiento en Clientes Existentes.
- Retención vs. Fidelización
- Modelo Diamond de Crecimiento
- Nuevos Modelos de Negocio.

Ejercicios y Casos Prácticos

Estrategia Comercial. Diseño Organizacional y Mapa de Cobertura

Diseña un mapa de cobertura de clientes de forma eficiente y alineada con tu estrategia comercial. Logra la máxima eficacia de tus equipos comerciales a través de los modelos de diseño de organización de ventas más exitosos.

- Business Planning Process. Punto de partida para el diseño de cobertura.
- Agile como nuevo paradigma cultural de Gestión.
- Segmentación de Cuentas de Cliente.
- Diseño de Mapa de Cobertura de clientes y Territorios.
- Organizaciones Capaces.
- Equipos de Trabajo Integrados (One Team)

MASTERCLASS

Estrategias de Ventas en Grandes Cuentas

Identifica los principales retos en la Gestión de las Grandes Cuentas Estratégicas y aprende a gestionarlos.

Modelos de medición, retribución y compensación de equipos comerciales

Conoce los nuevos sistemas de gestión del talento comercial con modelos de medición, motivación, retribución y compensación que permitan conseguir el máximo potencial de tu equipo de ventas.

- ¿Cómo se ha pagado a los equipos comerciales?
¿Qué ha sucedido?
- Presente y futuro, y ¿ahora qué?, ¿Cómo pagamos?
- ¿Tipos de comerciales, comisiones diferentes?
- Producto o servicio, ¿Cómo vendemos y cómo cobramos?
- Evolución, bonus & comisión, eterno dilema.
- Cuadros de mando, software de gestión comercial.
- Y los responsables de ventas, directores comerciales,
¿Qué hacemos y cómo les retribuimos?
- Factores para poder desarrollar un modelo, ¿Qué son las llaves?
- La emocionalidad en la venta, objetivos cuantitativos y cualitativos.
El Esfuerzo en la venta.

Ejercicios y Casos Prácticos

MASTERCLASS

Estrategias de Ventas End-to-End Digitales – El Modelo Insurtech –

Entiende las nuevas estrategias de Ventas en Entornos digitales y analiza cómo se aplican en el sector de Insurtech.

MASTERCLASS

Estrategias de Ventas B2B – Canales de Distribución –

Entiende el entorno y los principios de los Canales de Distribución en entornos B2B y analiza cómo se aplican.

MASTERCLASS

Estrategias de Ventas B2C – El modelo del Sector Retail –

Analiza los retos de Venta en el sector Retail, y cómo desarrollar las estrategias de Venta más adecuadas al mismo.



MASTERCLASS

El poder de la Actitud del Equipo

Las claves de la Gestión de Equipos de Alto Rendimiento y el poder de la actitud en el desempeño.

Modelo Harvard de Negociación Avanzada

Adquiere las habilidades de negociación colaborativa, de forma práctica, con el método de negociación con mejor reputación en el mundo empresarial, que te permitirá superar cualquier objeción por parte de tus clientes y lograr un acuerdo.

- Fundamentos de la Negociación.
- Gestión avanzada de Objeciones.
- Metodología Harvard de Negociación.
- Aplicando el Modelo Harvard de Negociación
 - Simulador Harvard: Negociación y Liderazgo

CERTIFICACIÓN

Caso Práctico Final & Test de Certificación

¿Por qué
Sales Business School?

Profesorado de prestigio

Integrado por algunos
de los más experimentados
Ejecutivos Comerciales
de España y el mundo.

Conoce a nuestros Profesores

Te certificarás de la mano de los profesores de Sales Business School, un grupo diverso de Ejecutivos de ámbito global con una amplia capacidad formativa y una dilatada experiencia en grandes compañías de diferentes sectores y países.



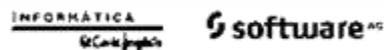
Víctor Costa

Licenciado en Ciencias Empresariales, Máster en Dirección Comercial y Marketing en el IE Business School y Máster en Intl. Management (INSEAD), ha trabajado durante 14 años en MICROSOFT y es fundador y CEO de ADVANCED CONSULTING.



Carlos Frutos

Estudió ingeniería de Telecomunicaciones en la Universidad Politécnica de Madrid. Ha realizado tareas de Dirección en INFORMÁTICA EL CORTE INGLES, MICRONET, DINSA, SOFTWARE AG y ADVANCED CONSULTING.



Diego San Román

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales en la UCM y MBA en la Universidad de Denver.

Ha realizado tareas de dirección en HP, SAMSUNG, MICROSOFT y DOMINION. En la actualidad es Director General de 24GENETICS y Socio Propietario de GARRISON GROUP..



Juan Allende

Económicas y Empresariales (UCM). MBA (IE), Máster en Humanidades y cursando Doctorado. Certificado Directivo Coach (UFV) y Buen Gobierno (IC-A). Diplomado en Logoterapia (Logoforo) y Miembro del Comité de COMPLIENCE Certifica España.

Ha trabajado en TELETTRA, Amper SA, Freetech Networks Consulting, MKD Automotive IS y ADVANCED CONSULTING.



Conoce a nuestros Profesores



Nieves Delgado

Licenciada en Economía Internacional (CEU), PDD Enterprise Business Management (IESE) y Consejera-Administradora Certificada (IC-A). Ha desempeñado su carrera como VICEPRESIDENT y GLBT Excutive para IBM. Actualmente es VICEPRESIDENT Business Development para MICROFOCUS.



Javier Baselga

Licenciado en ADE en Madrid y graduado en la Dublin Business School. Ha trabajado en Salesforce, Yext España y actualmente en Google.



Juan Ignacio Pérez

Ingeniero Superior en Organización Industrial por la UPM, MBA por el IESE.

Actualmente es Consultor estratégico de empresas de primer nivel y Consultor de Formación en estrategia, ventas y Marketing en la Cámara de Comercio de Madrid y en la Universidad Europea. Doctorando en Neuroventas.



Joaquín Rodrigo

Estudió Marketing y Gestión de Marketing en la Universidad de San Francisco, MBA en el Instituto de Empresa.

Actualmente es Director General de Sandoz para España y Portugal y Presidente de BIOSIM



Salvador Cayón

Licenciado en Física electrónica, ha trabajado en Compaq como product Manager.

Actualmente Consumer Sales Manager HP Iberia en HP



Josep Gendra

Ldo. Psicología de la Educación (UAB) Máster (Univ. de Barcelona) y Postgrado Gestión rentable de clientes (ESADE). Experto en Coaching y Liderazgo.

Ha sido Directivo en Generali y actualmente Directivo en REALE Seguros.



Conoce a nuestros Profesores



Francisco Torres-Brizuela

Ingeniero Industrial por la Pontificia Universidad Católica Argentina, Executive MBA en IE Business School y IMD Business Management.

Ha desempeñado funciones directivas para DATALOGIC como General Manager para Iberia y Region Manager EMEA. Actualmente, es Channel, Aliances & Cloud SP's Director Iberoamerica en NETAPP y profesor de Sales Business School.



Luis Hidalgo

Licenciado en Derecho Laboral por la Universidad Autónoma de Madrid, Master en Gestión de RRHH. Ha desarrollado funciones directivas para IKEA, DHL y SAGE. Actualmente, es Managing Partner en DeCV&Partners y profesor de Sales Business School.



José Luis Tapia

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, ha trabajado para Total Channel como VP Finanzas y Socio, actualmente CEO de Nora Business (Mediadata TV)



Miguel Aldáur Grien

Licenciado en Ingeniería Agrónoma de Industria Alimentaria por la Universidad Politécnica de Madrid, MBA por IE Business School y Executive Programme de la London Business School. Ha desempeñado funciones directivas para ADESLAS, METLIFE, BNP PARIBAS y CASER entre otras.

Actualmente es Global Chief Sales Officer (CSO) para INSURAMA, Co-fundador-Consejero EN NI MA SHOPS y profesor de ICEA de Transformación Digital y Profesor de Sales Business School.



Gabriel Martín

Licenciado en Derecho por la Universidad San Pablo CEU. Country Manager Business Objects (SAP).

Senior Regional Director (Symantec).
Area Vice President (Commvault).



Jorge López

Licenciado en Ingeniería Industrial en la Universidad de Cataluña. Máster en Dirección de Empresas en el IE. Es Sales Management Professor en la Universidad Europea y Organizational Behavior Professor en la Universidad de San Diego.



	HORA	PROFESOR	MÓDULO
S1	19:00 22:00	Víctor Costa	El Chief Sales Officer (CSO)
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
S5	19:00 22: 00	Gabriel Martín	Transformación Comercial I
S6	19:00 22: 00	Gabriel Martín	Transformación Comercial II
S7	19:00 22: 00	Nacho Pérez	Plan de Negocio & Ventas I
S8	19:00 22: 00	Nacho Pérez	Plan de Negocio & Ventas II
S9	19:00 22: 00	M ^a José García	Finanzas para Gestión de Negocio I
S10	19:00 22: 00	Carlos Frutos	Estrategias Comerciales de Diferenciación y Crecimiento
S11	19:00 22: 00	Carlos Frutos	Innovación en Modelos de Negocio
S12	19:00- 22:00	Diego San Román	Estrategia Go-to-Market. Outbound & Inbound I
S13	19:00 22:00	Diego San Román	Estrategia Go-to-Market. Outbound & Inbound II
S14	19:00 22:00	Luis Hidalgo	Modelos de medición, desempeño, retribución y compensación de equipos Comerciales
S15	19:00 22:00	Gabriel Martín	Pipeline Forecast Modelo de seguimiento Comercial
S16	19:00 22:00	Gabriel Martín	Estrategias de Ventas en Grandes Cuentas
S17	19:00 22:00	Miguel Aldáur	Estrategias de Ventas End-to-End Digitales – El Modelo Insurtech
S18	19:00 22:00	Francisco Torres Brizuela	Estrategias de Ventas B2B – Canales de Distribución
S19	19:00 22:00	Salvador Cayón	Estrategias de Ventas B2C – El modelo del Sector Retail
S20	19:00 22:00	Juan Allende	Liderazgo Relacional y Coaching de Equipos Comerciales I
S21	19:00 22:00	Juan Allende	Liderazgo Relacional y Coaching de Equipos Comerciales II
S22	18:00 22:00	Jorge López	Modelo de Negociación Avanzada Harvard. Simulador Caso práctico
S23	19:00 22:00	Josep Gendra	Neuromanagement
S24	18:00 22:00	Joaquín Rodrigo	"El poder de la actitud del equipo"
S25	19:00 21:00	Javier Baselga	Caso Final
S26	19:00 21:00	Víctor Costa	Test Certificación



MODALIDAD

Videoconferencia
en español.
Inglés (In-Company)



HORARIO

19h - 22h



CONVOCATORIA

Reserva tu plaza



CONVALIDACIÓN

~~6.500€~~ 4.750€

* Financiación - Segura
* **Condiciones** Exclusivas para
alumnos con certificación en el Programa
Consultor de Ventas



DURACIÓN

26 sesiones | 4 meses

Nº de sesiones a realizar: 20

Nº de sesiones convalidadas: **6**

[SOLICITAR ADMISIÓN](#)

[VER ITINERARIO
COMPLETO](#)

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

secura


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



— *Chief Sales Officer*