

MASTER IN SALES

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

Tabla de Contenidos:

Descripción	03
¿Qué conseguirás?	04
Áreas Formativas	06
Temas a convalidar	07
Calendario de sesiones	14
¿Comienzo?	15



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**.



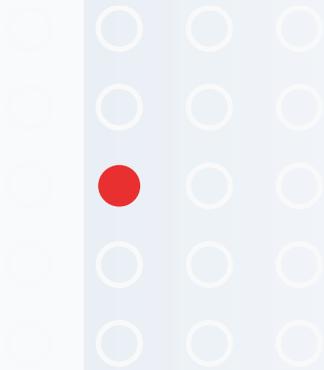
Formarte con Directivos de Ámbito Global especializados en Gestión de Negocio

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



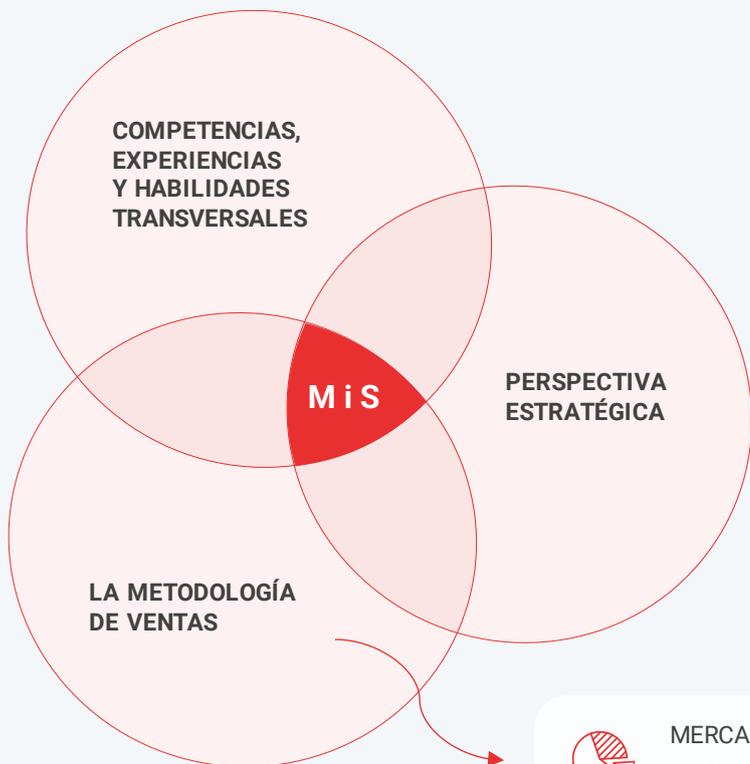
Competencias directivas para implementar
políticas de ventas y de negocio exitosas



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

Dirección Estratégica

Entiende la importancia de integrar una visión holística de la estrategia empresarial y la comercial. Herramientas de análisis estratégico de negocio 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)

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

V. Gestión de Objeciones, Negociación y acelerar el Cierre. Acuerdo

Conoce las objeciones más comunes de los clientes y aprende cómo superarlas

- Gestión de Objeciones
- Negociación. Concepto y Componentes
- Metodología y Técnicas de Negociación Avanzada
- Proceso de Negociación
- Aceleración del Cierre. Modelo BAFO

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

Liderazgo Relacional

Adquiere las habilidades de liderazgo necesarias para gestionar tus equipos comerciales y ayudar a tus vendedores a lograr los objetivos de negocio en el nuevo entorno VUCA

- Habilidades para liderazgo en entornos VUCA y su evolución BANI
- Liderazgo Relacional 360°
- Modelo TRACOM de Estilos Sociales.
- Coaching de equipos de alto rendimiento.
- Gestión del Cambio.

Ejercicios y Casos Prácticos

Desarrollo de relaciones de Confianza

Aprende a liderar las relaciones con tus clientes en entornos dinámicos, con las técnicas de la Venta por Confianza.

Identifica y aprende a trabajar con los *Social Styles* de tus interlocutores

- La venta por Confianza
- Modelos de Confianza. Fórmula de la Confianza
- Analizar el Perfil de los Interlocutores
- Construyendo Relaciones de Confianza con el Cliente
- Gestión de Relaciones

Ejercicios y Casos Prácticos

Plan de Ventas.

Alineamiento con el Plan de Negocio

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

Transformación Comercial

Conoce los puntos clave para una Transformación Comercial exitosa poniendo el foco en los procesos, pero sobre todo en las personas.

- Personas y procesos
- Contratación y Asignación de territorio
- Mejora de la estrategia de ventas
- Establecimiento de objetivos inteligentes y gestión del rendimiento
- Automatización del proceso de ventas
- Pipeline Management y Forecasting

Ejercicios y Casos Prácticos

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.

MASTERCLASS

La Venta a Grandes Cuentas

Las claves de la Gestión de Equipos de Alto Rendimiento en los clientes clave.

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 y tendencias de Venta en el sector Retail, y cómo desarrollar las estrategias más adecuadas de omnicanalidad.

MASTERCLASS

Modelos de retribución comercial

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? 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

CERTIFICACIÓN

Caso Práctico Final & Test de Certificación

CALENDARIO DE SESIONES

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
S1 19:00 0 22:00	Nacho Pérez	Metodología de Ventas (II): Identificación, Ideación y pre-cualificación de Oportunidades
S1 19:00 1 22:00	Javier Baselga	Metodología de Ventas: (III). Cualificación Oportunidad. Preguntas poderosas. Mapa de Poder
S1 19:00 2 22:00	Carlos Frutos	Metodología de Ventas: (IV). Co-creación, vender con el Cliente
S1 19:00 3 22:00	Cristina Sandín	Storytelling. Vender como experiencia extraordinaria
S1 19:00 4 22:00	Juan Allende	Metodología de Ventas: (V). Gestión de objeciones, negociación y acelerar el cierre
S1 19:00 5 22:00	Jairo Ramos	Estrategia y proceso de Compras ("el otro lado de la mesa")
S1 19:00 6 22:00	Juan Allende	Liderazgo Relacional en entornos VUCA-BANI
S1 19:00 7 22:00	Juan Allende	Desarrollo de relaciones de Confianza
S1 19:00 8 22:00	Carlos Frutos	Metodología de Ventas: (VI). Estrategias de Desarrollo y Crecimiento
S1 19:00 9 22:00	Gabriel Martín	Transformación Comercial I
S2 19:00 0 22:00	Gabriel Martín	Transformación Comercial II
S2 19:00 1 22:00	Nacho Pérez	Plan de Ventas. Alineamiento con el Plan de Negocio I
S2 19:00 2 22:00	Nacho Pérez	Plan de Ventas. Alineamiento con el Plan de Negocio II
S2 19:00 3 22:00	Santiago Castro	Inteligencia emocional
S2 19:00 4 22:00	Josep Gendra	Neuroventas
S2 19:00 5 22:00	Javier Gallardo	La experiencia de Cliente y su impacto en Ventas
S2 19:00 6 22:00	Joaquín Rodrigo	Master Class. El poder de la actitud del equipo
S2 19:00 7 22:00	Fco. Torres Brizuela	Master Class. Estrategia de Venta a Canales de Distribución / Partners
S2 19:00 8 22:00	Salvador Cayón	Master Class. Estrategia de Venta a Retail
S2 19:00 9 22:00	Luis Hidalgo	Master Class. Modelos de retribución comercial
S3 19:00 0 21:00	Javier Baselga	Caso Final
S3 19:00 1 21:00	Víctor Costa	Test final de Certificación



MODALIDAD

Videoconferencia
en español.



HORARIO

19:00h – 22:00h



CONVOCATORIAS

Reserva tu plaza



CONVALIDACIÓN

~~7.500 €~~ 5.100 €

* *Financiación - Sequra,*
* *Bonificable para empresas - Fundae*
* *Condiciones Exclusivas para alumnos*
con certificación en el Programa **Consultor de Ventas**



DURACIÓN

31 sesiones | 5 meses

Nº de sesiones a realizar: 20

Nº de sesiones convalidadas: 11

[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

