

CONSULTOR DE VENTAS

PROGRAMA DE **CONVALIDACIÓN** PARA
CERTIFICADOS EN KEY ACCOUNT MANAGEMENT

El único

Programa enfocado

a la **Venta Consultiva**

en el que conseguirás

**atraer, captar y fidelizar
clientes B2B**

como un Consultor

con una visión estratégica

de negocio

y con la Metodología

exclusiva que ha formado

a más de 90.000

profesionales de **Ventas.**

APRENDE A VENDER
COMO UN CONSULTOR
EN **2 MESES**

Formación impartida
por Directivos de Éxito
con **experiencia real**
en Grandes Compañías.

TABLA DE CONTENIDOS:



¿Quiénes somos?	05
Descripción	06
¿Qué conseguirás?	09
Temario	10
¿Por qué nosotros?	15
Profesorado	17
Calendario de sesiones	20



1ª ESCUELA DE NEGOCIOS ESPECIALIZADA EN VENTAS

¿QUIÉNES
SOMOS?



Sales Business School nació con el objetivo de profesionalizar la función comercial y la Consultoría de Ventas. Desde nuestros inicios, contamos con una experiencia de más de 30 años en diferentes sectores y países al más alto nivel.

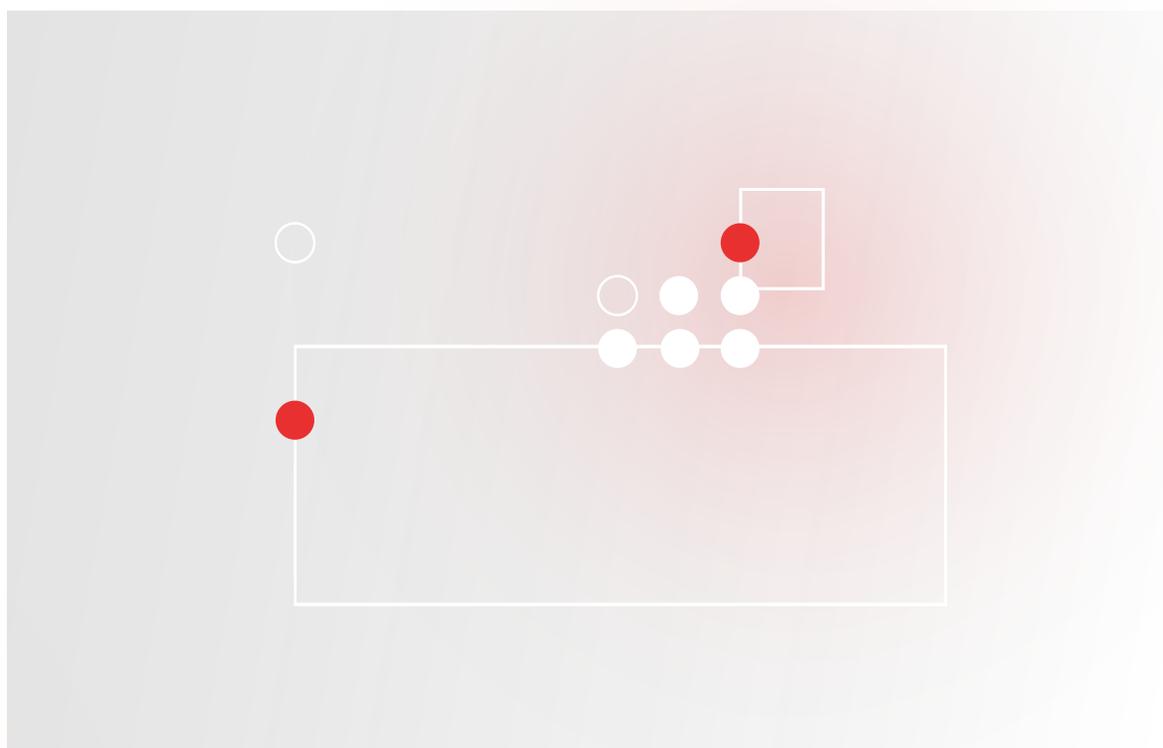
Fruto de esta experiencia y de la **detección de una necesidad en el mercado de los profesionales especializados en el sector comercial**, en Sales Business School damos prioridad a una enseñanza y un aprendizaje altamente práctico, participativo y experiencial.

LA **ACTITUD** NOS DIFERENCIA

– EL **MÉTODO** NOS HACE ÚNICOS

SIN METODOLOGÍA,
LAS VENTAS
SON ACCIDENTALES
Y NO TIENEN
RECORRIDO.

Consultor de Ventas



“Certifícate
como Consultor
de **Ventas**
de Sales Business
School y domina la
metodología de
Venta B2B”.



Mejora la relación con tus clientes



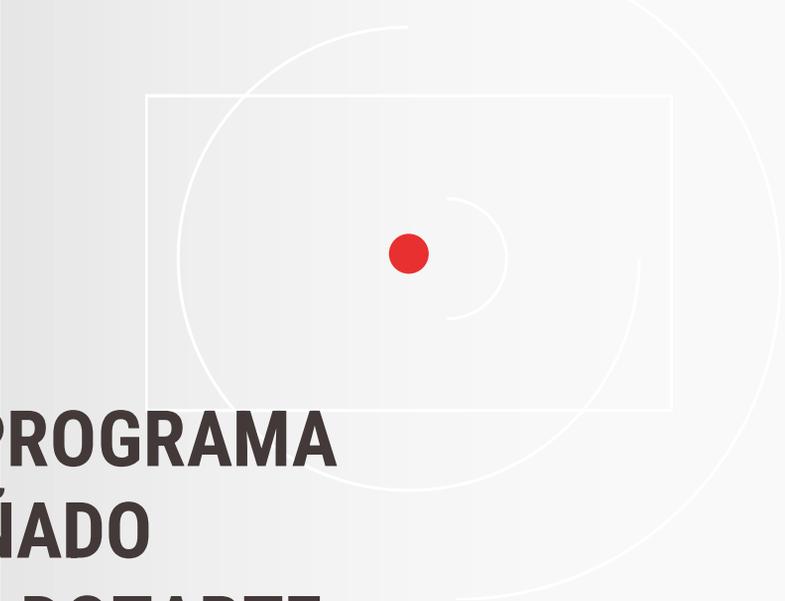
Multiplica exponencialmente
tu cartera de negocio



Conviértete en una figura clave
y líder del mercado

El Programa Certificado de Consultor de Ventas ha sido diseñado exclusivamente por Sales Business School para formar a los mejores profesionales en la **función comercial consultiva** con conocimientos, estrategias, técnicas y herramientas prácticas.

ENFOQUE



**“UN PROGRAMA
DISEÑADO
PARA DOTARTE
DE LA METODOLOGÍA
DE VENTA
Y CONSULTORÍA
MÁS EFICAZ”**

Consultor de Ventas .

**. ENFOCADO EN LA
VISIÓN ESTRATÉGICA
DE NEGOCIOS**

La *Metodología de Ventas más actualizada* provee a nuestros alumnos de una **estructura en etapas clave** durante todo el proceso de Ventas y **permite predecir las oportunidades y áreas de mejora** en cada caso.

La formación específica en Consultoría de Ventas es **clave** para mantenerse a la **vanguardia del sector** y **triunfar en el complejo y dinámico entorno de los negocios**.

La **especialización en Consultoría de Ventas** constituye una diferenciación que **destaca a los consultores en un mar de perfiles** no formados en negocio o con meros cursos de tácticas que no se enfocan en el cliente o en el mercado.

**NOV.
2023**

"Las Ventas son la primera línea de cualquier cuenta de resultados".

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

Únicamente los ejecutivos comerciales de máximo nivel cuentan con *lo necesario* para llevar a sus organizaciones a las mayores cotas de éxito.

El Programa Consultor de Ventas es "eso necesario" para posicionarte como la figura clave dentro de la estructura comercial de la empresa de tu cliente.

CONSULTOR
DE VENTAS



¿QUÉ CONSEGUIRÁS CON EL PROGRAMA?

Analizarás tu perfil actual y cómo evolucionarás hacia una **nueva dimensión**: la venta consultiva.

Aprenderás las habilidades, herramientas y competencias que te servirán de **guía** para vender al C-Level.

Conocerás las motivaciones y criterios de decisión de compra B2B **centrados en el Cliente**.

Estudiarás nuevos modelos de negocio y técnicas orientadas a la venta de **servicios y proyectos**.

Trabajarás con la **metodología probada** para gestionar clientes desde una perspectiva estratégica.

Dispondrás de **plantillas y herramientas prácticas** para aplicar los conocimientos en tu día a día con los clientes actuales y potenciales.

Conseguirás posicionarse como **asesor de confianza** en los clientes para **influir** a nivel de Dirección.

DE VENDEDOR TRADICIONAL

A CONSULTOR DE **VENTAS**



TEMARIO

UN VIAJE DE TRANSFORMACIÓN

CONSULTOR
DE VENTAS
¡LA DIFERENCIA!

ESTRATEGIA DE COMPRAS,
*ENTENDIENDO LA OTRA
PARTE*

METODOLOGÍAS Y
TÉCNICAS DE VENTAS

NEUROVENTAS
DESCUBRIENDO AL CLIENTE

VENTA ESTRATÉGICA,
ASESOR DE CONFIANZA

HABILIDADES
Y COMPETENCIAS
NECESARIAS

CUALIFICACIÓN
Y MAPA DE PODER

ESTRATEGIA
DE DIFERENCIACIÓN
Y CRECIMIENTO

FASES Y PROCESOS
DE VENTA OUTBOUND
E INBOUND

CASO PRÁCTICO
TEST FINAL

ITINERARIO

Consultor de Ventas

¡La diferencia!

- Introducción al Programa, objetivos y expectativas
- Assessment personalizado (autoevaluación)
- De la venta tradicional / transaccional a la Relacional / Consultiva
- El ADN del Consultor de Ventas



Metodologías y Técnicas de Venta

Aprendiendo de los mejores

- Evolución 10 técnicas y modelos de Venta:
 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

Ejemplos prácticos de aplicación actual

Venta Estratégica

Asesor de confianza

- Venta Consultiva y Valor
- Posicionarse como Asesor de Confianza.
- C-LEVEL: Identificación, agenda, implicaciones y poderes.

Cualificación y Mapa de Poder

Conectando con el Cliente

- Plan de acción.
- El arte de preguntar
- Recopilación de información previa
- Identificar oportunidades, objetivos, motivaciones y agenda.
- Metodología BANT
- Dinámicas y Mapas de Poder

Fases y procesos de Venta outbound e inbound

Aquí está la clave

- Introducción
 - Estrategia de ventas Outbound (perspectiva Vendedor)
 - Estrategia de ventas Inbound (perspectiva Comprador)
 - Go-to-Market
- Modelo INBOUND (Digital)
 - Proceso y metodología
 - Determinación de perfiles objetivo y medios
 - Posicionamiento de Empresa
 - Canales de Venta (Omnicanalidad)
 - Enlace ecosistema digital
 - Sales Funnel Cycle (SFC)
 - MQLs y SQLs
 - Clientes (Conversión)

Estrategia de compras

Entendiendo la otra parte

- 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

MASTER CLASS

Neuroventas

Descubriendo al cliente

- El viaje del Cliente
- Customer Insights y Neuroventas
- Vender es humano (soft-selling)

Habilidades y competencias necesarias

Condición necesaria

- Inteligencia emocional (saber)
- Observar (descubrir)
- Gestionar emociones propias (conocer)
- Escuchar activamente – empatizar (entender)
- Cultivar la Resiliencia (crecer)
- Identificar “necesidades” (construir)
- Trabajar con otros (reforzar)
- Liderar (motivar)
- Liderazgo relacional (guiar e influir hacia el éxito)
- Comunicación. Storytelling y Elevator Pitch (inspirar)
- Negociación y gestión de objeciones (acordar)
- Ética comercial (generar confianza)

Caso práctico y participativo de simulación

Estrategias de diferenciación y crecimiento

Trabaja tu ventaja competitiva y descubre tu potencial

- Perspectiva estratégica: El Círculo Dorado
- Propuesta de Valor de Negocio (Canvas)
- Customer Lifetime Value (CLV)
- Valor vs. Precio. Pricing
- Net Promoter Score
- Nuevos Modelos de Negocio (Servicios y Proyectos)
- Modelos de Suscripción
- Captación de No-Clientes (Océanos Azules)
- Desarrollo (Up-sell, X-sell, Attach, Co-create)
- Recuperación (Perdidos, Durmientes y Olvidados)
- Competitive (win-back)
- Vinculación y Fidelización (Satisfacción y Experiencia cliente).



CERTIFICACIÓN

Caso Práctico Final & Test de Certificación

Test Certificación - Poner a prueba lo aprendido:

- Conocimientos
- Metodologías
- Herramientas
- Competencias
- Habilidades

¿POR QUÉ SALES BUSINESS SCHOOL?



EXPERIENCIA REAL Y RECONOCIMIENTO DEL MERCADO

Hemos trabajado de forma exitosa con **empresas de diversos sectores** en una variedad de países. Las grandes empresas españolas integran nuestros Programas en su **formación a los equipos internos**.



PRÁCTICO Y ACTUALIZADO

Nuestros Programas de formación contienen las **técnicas, estrategias y la Metodología actualizada de Ventas** y se complementan con **contenidos y casos prácticos reales**.



VIDEOCONFERENCIA EN DIRECTO DINÁMICO

Ofrecemos **sesiones dinámicas y en directo** en formato de videoconferencia para que puedas obtener un **feedback individual y personalizado**.



FORMACIÓN CERTIFICADA

La **Certificación demandada** por las más importantes compañías del mercado que se basa en la evaluación de Casos Prácticos, Test de Conocimientos y valoración cualitativa individualizada.



DIRECTIVOS DE ÉXITO CON EXPERIENCIA REAL

El alto nivel de nuestro profesorado aporta el **máximo valor** en relación a la formación que podrás recibir en cualquier otro programa Executive, y nos ha permitido posicionarnos con un **alto grado de excelencia académica**, logrando los mayores **índices de satisfacción** entre nuestros alumnos (**9.8/10**).



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 INFORMATICA 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 COMPLIANCE Certifica España.

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



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.



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.





Santiago Castro

Profesor de Procurement
Perspectiva de Compras

Licenciado en Economía y Máster de Dirección en Yale.

Ha trabajado en BOOZ-ALLEN & HAMILTON como Business Consultant, OLIVER WYMAN, PROCTER&GAMBLE, ADVANCED CONSULTING.

Experto en Inteligencia Emocional Comercial.

Booz | Allen | Hamilton



Javier Baselga

Licenciado en ADE en Madrid y graduado en la Dublin Business School.

Ha trabajado en Salesforce, Yext España y actualmente en Google .



Google



Jairo Ramos

Profesor de Procurement
Perspectiva de Compras

Ldo. Administración y Dirección de Empresas (ESERP),
Máster Dirección Comercial (ESERP).

Ha sido Directivo en BuyPower, Uriach y actualmente Profesor Asociado en Tecnocampus y Global Sourcing Manager en TOWA PHARMA.



Carlos Frutos

Profesor de Desarrollo &
Crecimiento Sostenible

Estudió ingeniería de Telecomunicaciones en la Universidad Politécnica de Madrid.

Ha realizado tareas de Dirección en INFORMÁTICA EL CORTE INGLES, MICRONET, DINSIA, SOFTWARE AG y ADVANCED CONSULTING.



[Ver todos los profesores](#)

Todos nuestros programas son impartidos por Directivos y Empresarios en activo de reconocido prestigio y contrastada solvencia profesional, que además acumulan años de experiencia como formadores de los profesionales de ventas de las mayores compañías de España y del mundo.

+90K

Profesionales formados en Ventas

9,7

Índice de Satisfacción

11

Países donde hemos trabajado

+30

Años formando profesionales de Ventas

SESION	MÓDULO	CONSULTOR
S1	Consultor de Ventas	Víctor Costa
S2	Venta Estratégica	Nacho Pérez
S3	Cualificación y Mapa de Poder	Nacho Pérez
S4	Metodologías y Técnicas de Ventas	Roberto Espinosa
S5	Metodologías y Técnicas de Ventas	Roberto Espinosa
S6	Fases y Procesos de Ventas Outbound e Inbound	Diego San Román
S7	Fases y Procesos de Ventas Inbound	Diego San Román
S8	Habilidades y Competencias Necesarias. Liderazgo	Juan Allende
S9	Habilidades y Competencias Necesarias. Inteligencia Emocional	Santiago Castro
S10	Estrategia de Compras	Jairo Ramos
S11	Neuroventas (Master Class)	Josep Gendra
S12	Estrategias de Diferenciación y Crecimiento	Carlos Frutos
S13	Estrategias de Diferenciación y Crecimiento	Carlos Frutos
S14	Estrategias de Diferenciación y Crecimiento	Carlos Frutos
S15	Caso Práctico, Test Final y Certificación	Javier Baselga Victor Costa



MODALIDAD

Videoconferencia
Grupos reducidos



IDIOMAS

Español
Inglés (In-Company)



HORARIO

19h - 22h



DURACIÓN

15 sesiones | 2 meses

Nº de sesiones a realizar: 12

Nº de sesiones convalidadas: 3



CONVALIDACIÓN

~~3.750 €~~ 3.000 €

*Financiación - Sequra

• Bonificable para empresas - Fundae

*Condiciones Exclusivas para alumnos

con certificación en el Programa Key Account Management

[SOLICITAR ADMISIÓN](#)

[VER ITINERARIO
COMPLETO](#)

sequra


fundae.es

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

SALES



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



**– CONSULTOR
DE VENTAS**