

# MASTER IN SALES .

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

# Tabla de Contenidos:

|                        |    |
|------------------------|----|
| Descripción            | 03 |
| ¿Qué conseguirás?      | 04 |
| Áreas Formativas       | 06 |
| Sesiones 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**.



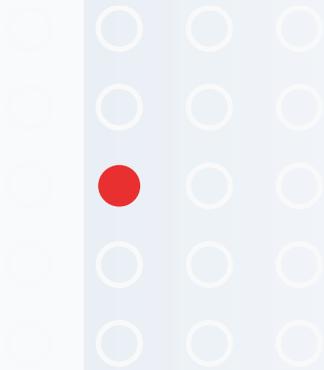
## Formarte con Directivos de Ámbito Global especializados en Gestión de Negocio

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



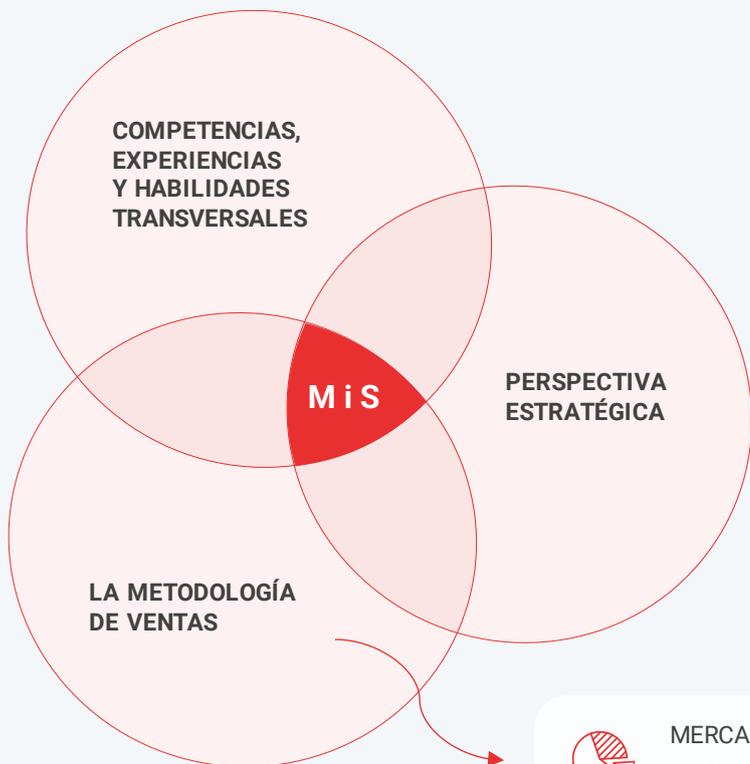
Competencias directivas para implementar  
políticas de ventas y de negocio exitosas



Habilidades y metodología comerciales  
más actuales

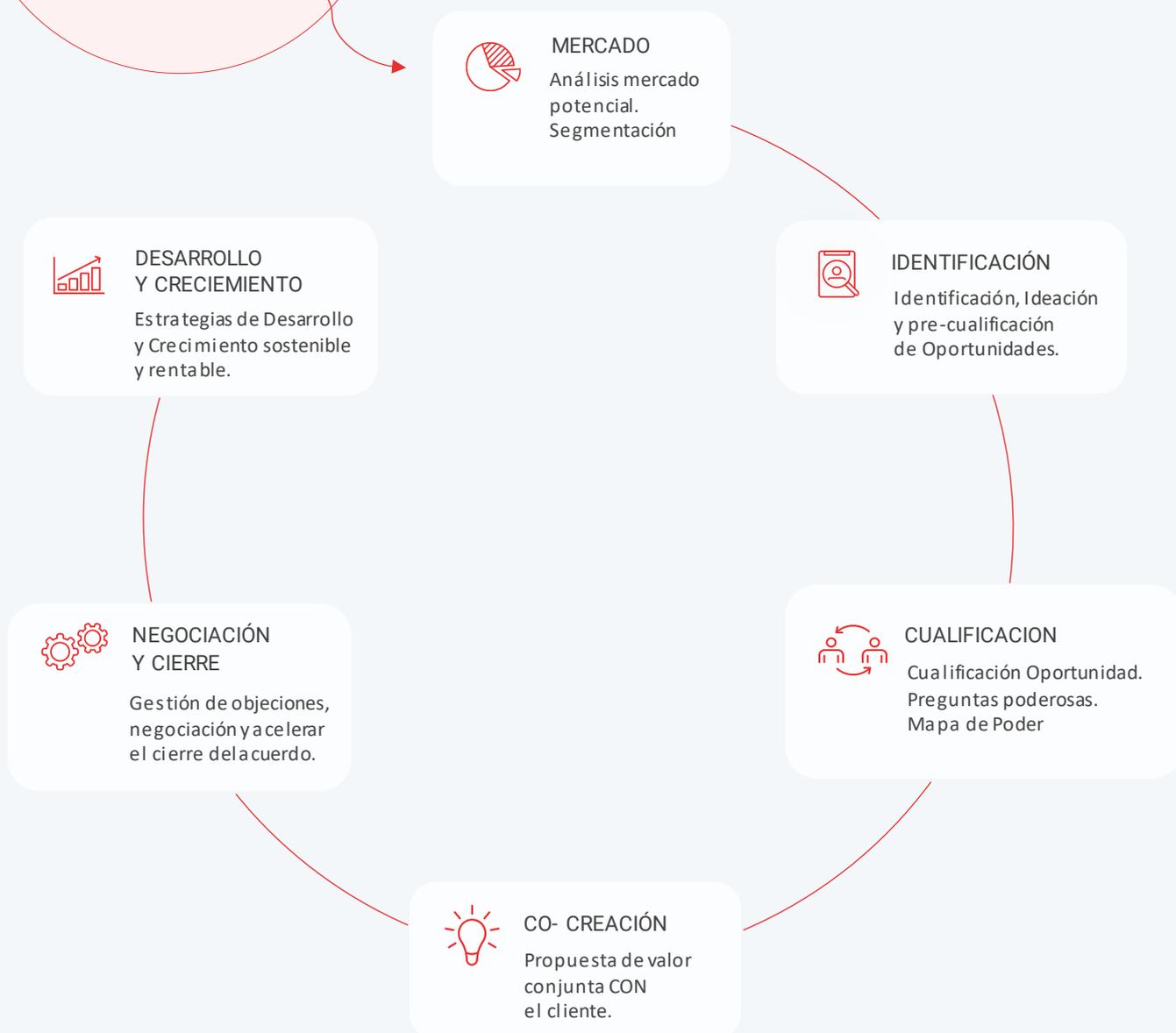
Obtén una visión analítica y estratégica del entorno empresarial, desarrolla las competencias directivas para implementar políticas de ventas y de negocio exitosas, uniéndote a la élite de los Ejecutivos Comerciales globales.

# 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

## *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*

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

*Business Cases*

## Estrategias Go-to-Market. Inbound & Outbound /Digital

**Entiende las diferencias entre las estrategias Inbound y Outbound de ventas y las fases que las integran, aprendiendo a seleccionar la combinación más adecuada para el crecimiento de tu negocio.**

- Estrategias Go-to-Market. Roles y Responsabilidades.
- Modelos de Ventas en la era digital.
- Transformación digital del proceso comercial.
- Herramientas de captación y gestión de clientes.

Modelo INBOUND (Digital)

- |   |                             |
|---|-----------------------------|
| • Proceso y metodología                       | • Enlace ecosistema digital |
| • Determinación de perfiles objetivo y medios | • Sales Funnel Cicle (SFC)  |
| • Posicionamiento de Empresa                  | • MQLs y SQLs               |
| • Canales de Venta (Omnicanalidad)            | • Clientes (Conversión)     |

*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

## 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).

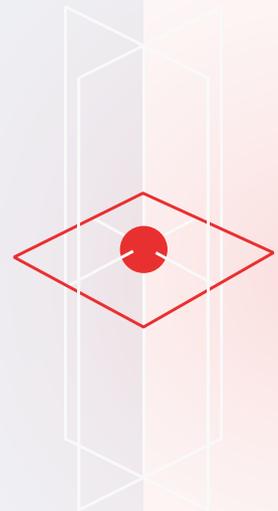
*Ejercicios y Casos Prácticos*

### 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

## *Neuroventas*

**Aplicarás los principios y fundamentos de la neurociencia a la actividad comercial y de management de equipos.**

- Fundamentos de la Neurociencia en la gestión de equipos.
- La Neurociencia aplicada a las Ventas.
- Neuromanagement. Criterios de Decisión.
- Herramientas de análisis emocional.
- Automatismos en la toma de decisiones.
- Confianza y Gestión del Miedo

## 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

## *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

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

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

## 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

|     | PROFESOR                  | MÓDULO   |
|-----|---------------------------|--|
| S1  | Víctor Costa              | Apertura y presentación del Programa MASTER IN SALES. Introducción                               |
| S2  | Víctor Costa              | Dirección Estratégica I  |
| S3  | Víctor Costa              | Dirección Estratégica II   |
| S4  | Roberto Espinosa          | Técnicas de Ventas Avanzadas I   |
| S5  | Víctor Costa              | Dirección Estratégica III  |
| S6  | Diego San Román           | Go-to-Market: Outbound & Inbound Digital I   |
| S7  | Diego San Román           | Go-to-Market: Outbound & Inbound Digital II  |
| S8  | Nacho Pérez               | Metodología de Ventas I: Análisis mercado potencial. Segmentación                                |
| S9  | Nacho Pérez               | Metodología de Ventas II: Identificación, Ideación y pre-cualificación de Oportunidades          |
| S10 | Roberto Espinosa          | Técnicas de Ventas Avanzadas II. Caso práctico   |
| S11 | Javier Baselga            | Metodología de Ventas III: Cualificación de Oportunidades. Preguntas poderosas. Mapa de Poder ok |
| S12 | Cristina Sandín           | Storytelling. Vender como experiencia extraordinaria   |
| S13 | Carlos Frutos             | Metodología de Ventas IV: Co-creación, vender con el Cliente                                     |
| S14 | Juan Allende              | Metodología de Ventas V: Gestión de objeciones y negociación y acelerar el cierre                |
| S15 | Jairo Ramos               | Estrategia y proceso de Compras ("el otro lado de la mesa")                                      |
| S16 | Juan Allende              | Liderazgo Relacional en entornos VUCA-BANI   |
| S17 | Juan Allende              | Desarrollo de relaciones de Confianza  |
| S18 | Carlos Frutos             | Metodología de Ventas VI: Estrategias de Desarrollo y Crecimiento                                |
| S19 | Gabriel Martín            | Transformación Comercial I   |
| S20 | Gabriel Martín            | Transformación Comercial II  |
| S21 | Juan Ignacio Pérez        | Plan de Ventas. Alineamiento con el Plan de Negocio I  |
| S22 | Juan Ignacio Pérez        | Plan de Ventas. Alineamiento con el Plan de Negocio II   |
| S23 | Santiago Castro           | Master Class. Inteligencia emocional   |
| S24 | Josep Gendra              | Master Class. Neuroventas  |
| S25 | Javier Gallardo           | La experiencia de Cliente y su impacto en Ventas   |
| S26 | Joaquín Rodrigo           | Master Class. El poder de la actitud del Equipo  |
| S27 | Francisco Torres-Brizuela | Master Class. Estrategia de Venta B2B a Canales de Distribución / Partners                       |
| S28 | Salvador Cayón            | Master Class. Estrategia de Venta B2C. El modelo del sector Retail                               |
| S29 | Luis Hidalgo              | Master Class. Modelos de retribución comercial   |
| S30 | Javier Baselga            | Caso Final   |
| S31 | Víctor Costa              | Test final de Certificación.   |

Requisito indispensable: superar el 75% de asistencia al programa para certificarte.

Si no puedes asistir a alguna sesión, avísanos con antelación y la dejaremos grabada.



## MODALIDAD

Videoconferencia  
en español.



## HORARIO

19:00h – 22:00h



## CONVOCATORIAS

Reserva tu plaza



## CONVALIDACIÓN

~~7.500 €~~ 6.900 €

\* *Financiación - Sequra,*  
\* *Bonificable para empresas - Fundae*  
\* **Condiciones Exclusivas para alumnos** con  
certificación en el Programa **Key Account Management**



## DURACIÓN

31 sesiones | 5 meses

**Nº de sesiones a realizar: 29**

Nº de sesiones convalidadas: 2

[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](http://www.salesbusinessschool.es)

[facebook.com/salesbusinessschool/](https://facebook.com/salesbusinessschool/)

[instagram.com/salesbusinessschool/](https://instagram.com/salesbusinessschool/)

[linkedin.com/school/salesbusinessschool/](https://linkedin.com/school/salesbusinessschool/)

[open.spotify.com/show/2SuA0C1B99TRG0gclwj0x0](https://open.spotify.com/show/2SuA0C1B99TRG0gclwj0x0)

[youtube.com/channel/UCvrYxAzYjdaK1YiJps6Znmg](https://youtube.com/channel/UCvrYxAzYjdaK1YiJps6Znmg)

