

SEPTIEMBRE, 2025

# CHIEF SALES (CSO) OFFICER

---

EXECUTIVE PROGRAM

# Tabla de Contenidos:



¿Quiénes somos?	03
Descripción	04
¿Qué conseguirás?	05
Áreas de Formación	09
Itinerario	10
¿Por qué nosotros?	18
Profesorado	21
Calendario	24
¿Comienzo?	25



# 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 los sectores de la **Venta Relacional** y la **Consultoría de Negocios** al más alto nivel.

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

- 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.



Chief Sales Officer

**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.

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.**

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



*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.



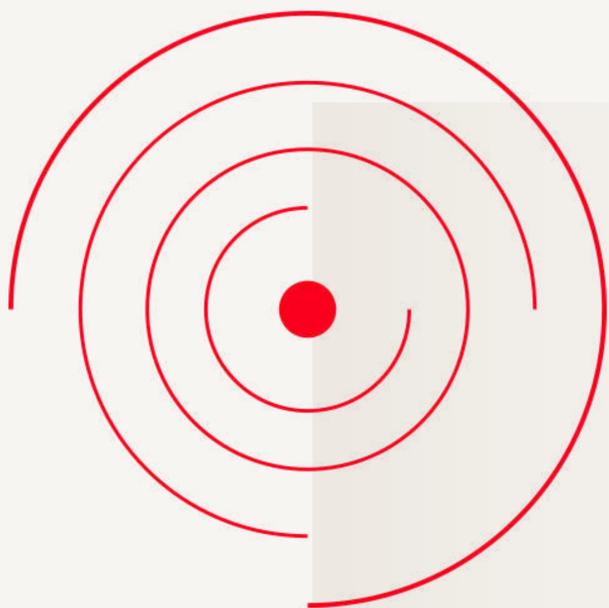
## Ahorrate años de prueba y error.

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 Executive Management Program que te transformará en **Chief Sales Officer**

## .ENFOQUE MULTIDISCIPLINARIO

www.salesbusinessschool.es

“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



Participa activamente como **Chief Sales Officer (CSO)** en el **plan de negocio** con una **visión holística** (dirección, finanzas, operaciones, personas...) que te permita alinear el **Plan de Ventas** con los objetivos estratégicos de la empresa.

Diseña y desarrolla los planes de **Go-to-Market** (*Outbound & Inbound*) adecuados a los **nuevos modelos de negocio** que te permitan conseguir un **crecimiento** de clientes **sostenible y rentable**.

Adquiere las **habilidades directivas** necesarias para **liderar organizaciones comerciales** de **alto rendimiento**, desarrollando el talento del equipo mediante los nuevos modelos de retribución, compensación, motivación y negociación colaborativa. Y todo ello, aplicando las más novedosas **técnicas de liderazgo, neuromanagement y coaching de equipos**.

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

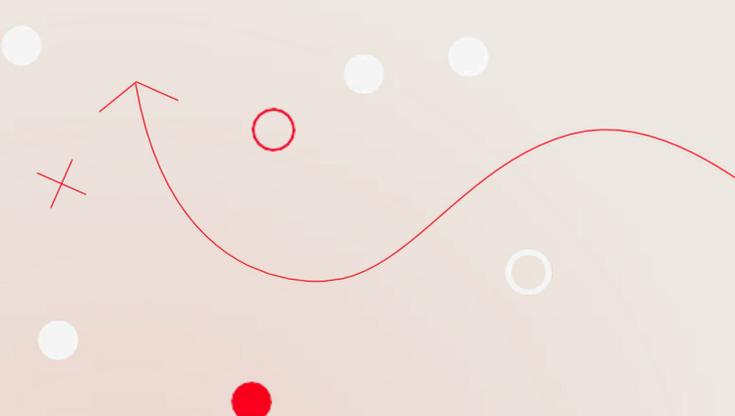
altamente integradas que combinan formación en formato de Videoconferencia y Online, en un entorno digital que utiliza las mejores herramientas educativas.

## El Chief Sales Officer (CSO)

SESIÓN  
1

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

SESIONES  
2, 3 y 4

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

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

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.
- 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

## Neuroventas y Neuromanagement

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.
- Neuromanagement. Criterios de Decisión.
- Herramientas de análisis emocional.
- Automatismos en la toma de decisiones.
- Ejercicios y Casos Prácticos

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

SESIÓN  
9

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

## Estrategias Comerciales de Diferenciación y Crecimiento

SESIONES  
10

Entiende y aplica estrategias innovadoras que te permitirán desarrollar una Propuesta de Valor Diferenciada, Desarrollar el negocio con el cliente y lograr un Crecimiento Sostenible.

- Principios del Value Selling.
- Diferenciación en la Propuesta de Valor.
- Modelos de captación de clientes.
- Estrategia de Océanos Azules.
- Ejercicios y Casos Prácticos

## Innovación en Modelos de Negocio

SESIONES  
11

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

## **Pipelines, Forecast y Modelo de seguimiento comercial**

**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)

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

## **Liderazgo Relacional y Coaching de Equipos Comerciales**

**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 V.U.C.A.**

- 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

# 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 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 –

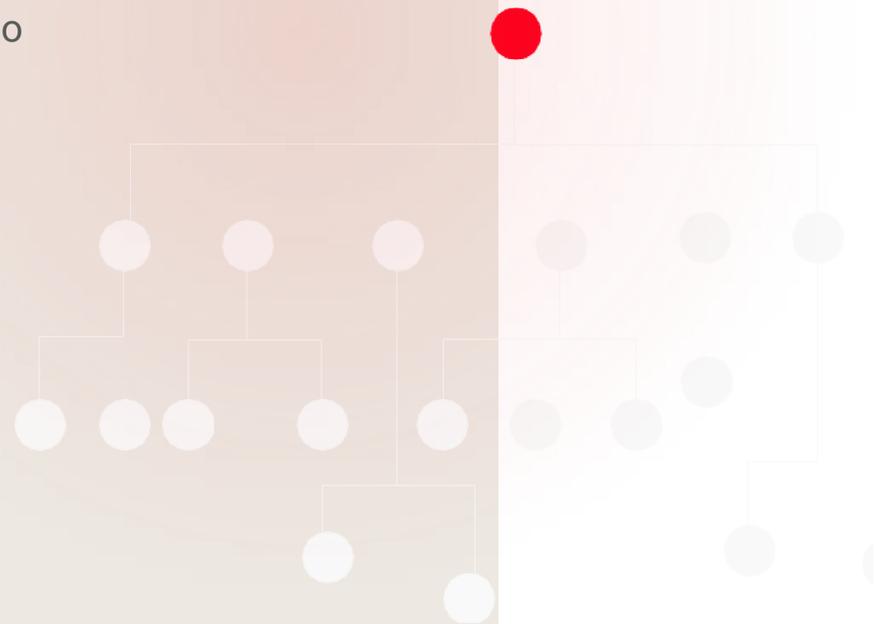
Analiza los retos de Venta en el sector Retail, y cómo desarrollar las estrategias de Venta más adecuadas al mismo.

# Plan de Negocio & Ventas

SESIONES  
20 Y 21

**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

SESIÓN  
22

**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

MASTERCLASS

## El poder de la Actitud del Equipo

SESIÓN  
23

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

## Modelo Harvard de Negociación Avanzada

SESIONES  
24

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

SESIÓN  
25 y 26

# La Actitud nos diferencia. El Método nos hace Únicos.

¿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

Una 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.



*¿Por qué  
Sales Business School?*

# Alianza Estratégica con Harvard



## CONTENIDOS Y CASOS PRÁCTICOS DE HARVARD BUSINESS PUBLISHING

Nuestra alianza estratégica con Harvard Business Publishing nos permite ofrecer a nuestros alumnos una selección de contenidos de referencia -obtenidos de su base de datos compuesta por más de 50.000 artículos, documentos y casos prácticos de referencia-, que invitan a la reflexión y al análisis, para poder hacer frente a los nuevos retos y desafíos que presenta el mercado actual.

Los módulos y sesiones de los Programas de formación se complementan con contenidos y casos prácticos extraídos directamente de esta prestigiosa Escuela.



# *Sin una **Metodología**, las ventas son accidentales y no tienen recorrido.*

## **METODOLOGÍA ACTUALIZADA Y PROBADA**

El contenido formativo del **Chief Sales Officer (CSO)** Executive Program se basa en la Metodología actualizada y especializada en Venta Consultiva.

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

¿Por qué  
Sales Business School?

# Profesorado de prestigio

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

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.

## Conoce a nuestros



**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 y 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).



**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



**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.





## Salvador Cayón

Salvador Cayón es natural de Cantabria, licenciado en Ciencias Físicas por la Universidad de Cantabria. Con más de 25 años de experiencia en el sector de las TI y más de 18 dentro de HP, Salvador ha desarrollado casi toda su trayectoria profesional en empresas tecnológicas en las áreas de Ventas, Marketing, Desarrollo de Negocio y Alianzas, trabajando en entornos tanto de grandes empresas, pymes y profesionales, como de consumidor final.

Hoy Salvador forma parte del consejo de dirección de HP como Director de Ventas para España y Portugal y es el responsable de definir la estrategia comercial de HP para el mercado de Consumo, Pymes y Gran Cuenta, liderando la transformación de la compañía hacia un modelo de "omnicanalidad" que asegure la mejor experiencia de los usuarios y clientes con los productos tecnológicos que comercializa HP.



## Carlos Frutos

Estudió Ingeniería de Telecomunicación en la U. Politécnica de Madrid. Con más de 35 años de experiencia profesional, ha ocupado posiciones de Dirección en las áreas de Estrategia, Marketing, Alianzas, Preventa y Comercial (venta directa y canal) en compañías nacionales e internacionales: MICRONET, INFORMATICA EL CORTE INGLÉS, DINSA y SOFTWARE AG.

Experto en Marketing, Comunicación y Desarrollo e Innovación de Negocio en diferentes sectores: TIC, Banca, Seguros y Farma. Es profesor en Sales Business School impartiendo diferentes programas de dirección, desde hace 4 años.



## Jorge López

Doctor (Ph.D.) en Economía (2016) y es Máster en Control y Planificación Estratégica en la Dirección General por la UCJC (2012), Técnico en Comercio Exterior por CESMA Business School (2010), Programa de Dirección General por el Instituto Empresa (2001), Programa de Marketing por IESA (1986) e Ingeniero Electricista por la Universidad Metropolitana (1985). Orador profesional.

Es especialista en "negociación" y "gestión de conflictos" de gran complejidad. Investigador de la aplicación de Sistemas Complejos, Lógica Difusa y Redes Neuronales al estudio de la Economía, Negociaciones, Conflictos y Crisis.



## Mª José García

Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid (UCM), Doctora en Sostenibilidad por la Universidad Politécnica de Madrid (UPM) y Master en Asesoría Financiera y Fiscal en el marco de las NIIF por la Universidad Rey Juan Carlos (URJC).

Ha desarrollado su carrera combinando docencia y diferentes puestos de responsabilidad en grandes compañías. Actualmente es profesora titular en la Universidad Rey Juan Carlos (URJC), profesora en EAE Business School, Sustainable Finance Principal Advisor en Delta y Sustainable Economy Principal Advisor en triple Sustainability.





## 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.



## 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



## Miguel Aldábur 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.



BNP PARIBAS

insurama



## 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, Alliances & Cloud SP's Director Iberoamerica en NETAPP y profesor de Sales Business School.

DATALOGIC



## 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.



de CV & partners



## 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



# Esto es lo que **opinan** los **alumnos** de nuestra Escuela.



**Francesc Sonnenstein** G  
★★★★★

Formación muy completa, engloba el proceso integral, aporta documentación exquisita soportado por unas sesiones online de primer nivel



**Mònica F. Gallart** G  
★★★★★

Una escuela de negocio que permite a los que nos apasiona la venta podamos seguir formándonos, adquiriendo nuevos conocimientos, experiencias prácticas de éxito en el mercado. Además, nos conectamos con otros profesionales haciendo networking que nos puede ayudar profesionalmente sin duda.



**David Sánchez** G  
★★★★★

Una formación de calidad, con mucho y buen contenido y profesores con mucha experiencia. Muy recomendable para entornos de venta B2B

**Juan Alberto Garrido Parras** G  
★★★★★

Muy buena experiencia. Muy recomendable para todas las personas que pertenezcan al equipo de ventas y quieran profesionalizar esta magnifica profesión como es la

## +90K

Profesionales formados en Ventas



**Miguel Ángel García Pérez** G  
★★★★★

Gran escuela donde con **clases magistrales sobre ventas** junto con un trabajo intenso en múltiples **casos reales** he aprendido un montón sobre cómo mejorar en ventas. Altamente recomendable si quieres convertirte en un verdadero consultor de ventas. **Profesionales excepcionales.**



**Juan Pérez** G  
★★★★★  
@usemame

Totalmente recomendable!!! Muy ameno y con profesores, muy profesionales. Todos los temas muy constructivos y del día a día.

**Guillermo Cano Villanueva** G  
★★★★★

La verdad que merece la pena hacer un curso con ellos. Grandes profesionales, buenos programas y gran trato y atención. Seguiremos creciendo juntos.

**Alejandro Alén García-Bermejo** G  
★★★★★

Totalmente recomendado para los responsables de ventas que quieran evolucionar

## 9,7

Índice de Satisfacción

**Alfonso Fernández Martínez** G  
★★★★★

Muy agradecido. Os recomiendo totalmente esta formación. El equipo consultor es muy profesional y os enriquecerán con sus conocimientos y experiencias. Gracias Sales Business School.

**Francisco González** G  
★★★★★

Aparte de sus contenidos, que son fantásticos y muy completos, los profesores disponen de una gran experiencia en el ámbito en el que están, además, gracias a que han trabajado en empresas de renombre, **he podido absorber toda la experiencia que tenían.** Gracias por todos vuestros conocimientos, **me ha ayudado a mejorar en el ámbito de Ventas.**

**Pablo BM** G  
★★★★★

Estupenda formación, con ponentes de un nivel profesional muy elevado. Igual que los compañeros, lo que hace que la experiencia general sea muy fructifera.

**Ana Ortiz** G  
★★★★★

Una visión muy interesante de la profesión consultoría de

## 11

Países donde hemos trabajado



**Mauricio Chona Quevedo** G  
★★★★★

Sin lugar a duda **una de las mejores inversiones que he podido hacer, grandes instructores** con amplia experiencia, **grandes compañeros** y **múltiples herramientas** para hacer cada día mejor nuestro proceso comercial.

**Carlos Martín** G  
★★★★★

El programa ha puesto a mi disposición **herramientas de consultoría que he podido aplicar** a mi desempeño profesional **de forma inmediata y con facilidad.** La **documentación de apoyo se ha convertido en un recurso útil, en formas que no había previsto.** Muy satisfecho.

**David Beneitez** G  
★★★★★

Modelo de formación diferencial, programación perfectamente combinable con el horario de trabajo. Formadores y equipos técnico-administrativo dispuesto y servicial. una gran experiencia con el programa de formación para consultores de ventas, desaprender para crecer!



**J. Norberto Morales S.** G  
★★★★★

## +30

Años formando profesionales de Ventas

# CALENDARIO DE SESIONES

FECHA	HORA	MÓDULO	
S1	Lunes, 15 de septiembre de 2025	19:00 22:00	El Chief Sales Officer (CSO)
S2	Miércoles, 17 de septiembre de 2025	19:00 22:00	Dirección Estratégica I
S3	Lunes, 22 de septiembre de 2025	19:00 22:00	Dirección Estratégica II
S4	Miércoles, 24 de septiembre de 2025	19:00 22:00	Dirección Estratégica III
S5	Lunes, 29 de septiembre de 2025	19:00 22:00	Estrategia Go-to-Market. Outbound & Inbound I
S6	Miércoles, 1 de octubre de 2025	19:00 22:00	Estrategia Go-to-Market. Outbound & Inbound II
S7	Lunes, 6 de octubre de 2025	19:00 22:00	Transformación Comercial
S8	Miércoles, 8 de octubre de 2025	19:00 22:00	Neuroventas
S9	Lunes, 13 de octubre de 2025	19:00 22:00	Estrategias de Ventas End-to-End Digitales – El Modelo Insurtech
S10	Miércoles, 15 de octubre de 2025	19:00 22:00	Estrategias Comerciales de Diferenciación y Crecimiento I
S11	Lunes, 20 de octubre de 2025	19:00 22:00	Innovación en Modelos de Negocio
S12	Miércoles, 22 de octubre de 2025	19:00 22:00	Pipeline, Forecast y Modelo de seguimiento comercial I
S13	Lunes, 27 de octubre de 2025	19:00 22:00	Liderazgo Relacional y Coaching de Equipos Comerciales I
S14	Miércoles, 29 de octubre de 2025	19:00 22:00	Pipeline, Forecast y Modelo de seguimiento comercial II
S15	Lunes, 3 de noviembre de 2025	19:00 22:00	Liderazgo Relacional y Coaching de Equipos Comerciales II
S16	Miércoles, 5 de noviembre de 2025	19:00 22:00	Modelos de medición, desempeño, retribución y compensación de equipos comerciales
S17	Lunes, 10 de noviembre de 2025	19:00 22:00	Neuromanagement
S18	Miércoles, 12 de noviembre de 2025	19:00 22:00	Estrategias de Ventas B2B – Canales de Distribución
S19	Lunes, 17 de noviembre de 2025	19:00 22:00	Estrategias de Ventas B2C – El modelo del Sector Retail
S20	Miércoles, 19 de noviembre de 2025	19:00 22:00	Plan de Negocio & Ventas I
S21	Lunes, 24 de noviembre de 2025	19:00 22:00	Plan de Negocio & Ventas II
S22	Miércoles, 26 de noviembre de 2025	18:00 22:00	Finanzas para Gestión de Negocio I
S23	Lunes, 1 de diciembre de 2025	19:00 22:00	El poder de la actitud del equipo
S24	Miércoles, 3 de diciembre de 2025	18:00 22:00	Modelo de Negociación Avanzada Harvard. Simulador caso práctico
S25	Miércoles, 10 de diciembre de 2025	19:00 21:00	Caso Final
S26	Lunes, 15 de diciembre de 2025	19:00 21:00	Test de Certificación



## MODALIDAD

Videoconferencia  
en directo

Grupos reducidos



## HORARIO

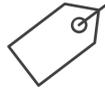
Lunes y miércoles  
19:00h – 22:00h



## CONVOCATORIA

15 de septiembre 2025

15/09/25 – 15/12/25

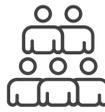


## PRECIO

6.500 €

\* Financiación hasta 12 meses

\* Bonificable para empresas - Fundae



## DURACIÓN

26 sesiones - 3 meses

309 horas totales de formación

[SOLICITAR INSCRIPCIÓN](#)

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

sequra

  
fundae.es



## | *Best-in-Class Selling!*

Cl. de la Azalea, 1, 28109 Madrid

Teléfono : **917 87 47 46**

[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/)



— Chief Sales Officer