

PROGRAMA CERTIFICADO

Prospección Comercial y Captación de Clientes.

MARZO 2025

**Sales
Business
School**



**Harvard
Business
Publishing**
Education

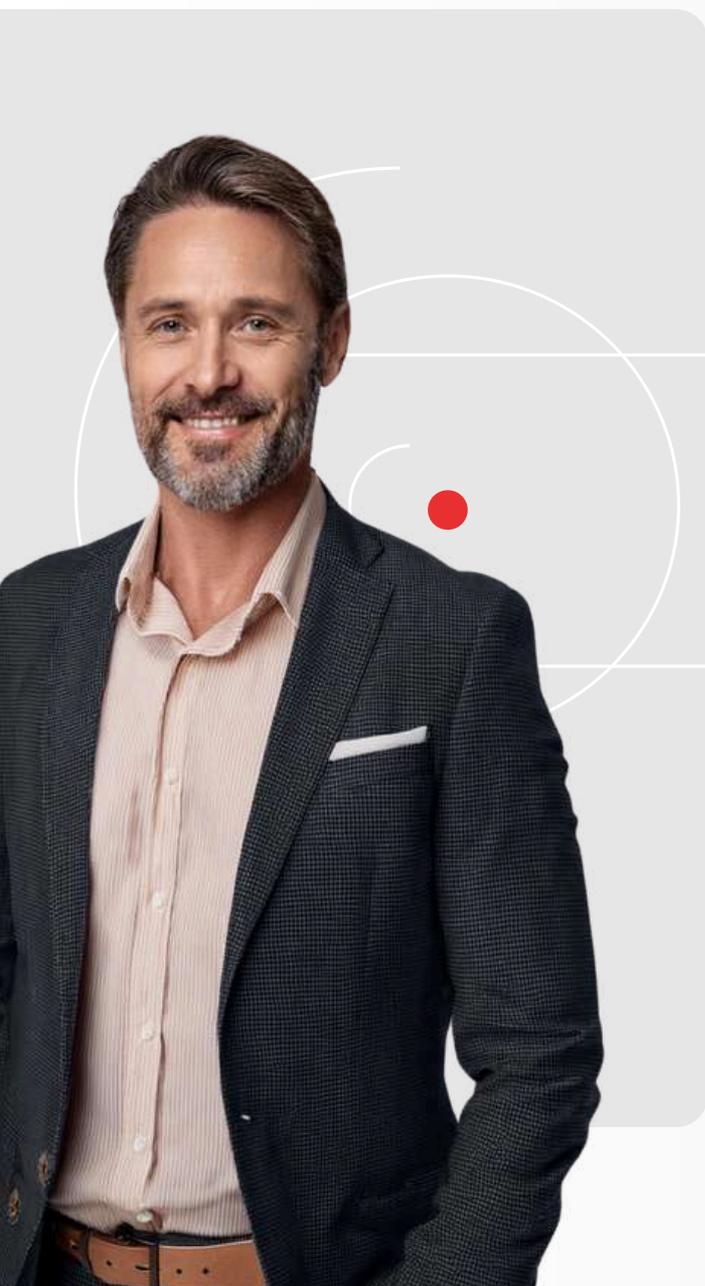
**Especialízate
en identificar, segmentar
y conectar con prospectos
ideales para potenciar
tus resultados.**

**El Programa te dotará
de las técnicas más
efectivas con Metodología
y las herramientas más
avanzadas.**

Aprenderás a identificar y segmentar tu mercado objetivo, crear planes de prospección efectivos y aprovechar las últimas tecnologías, como LinkedIn y la Inteligencia Artificial, para optimizar tus procesos comerciales y generar resultados medibles.

Este programa te proporcionará las herramientas y estrategias necesarias para convertirte en un experto en prospección y captación de clientes. Al finalizar, obtendrás una certificación que avalará tus conocimientos y habilidades para destacar en el ámbito comercial.

Conquista más clientes con un enfoque de **Ventas** sofisticado y efectivo



Dominar la prospección es más que una habilidad, es un imperativo estratégico. La capacidad de identificar, conectar y construir relaciones significativas con prospectos adecuados puede ser el factor diferenciador entre el éxito y el estancamiento.

Los datos no mienten: las empresas que emplean estrategias avanzadas de prospección, como la segmentación basada en inteligencia de datos y la integración de herramientas digitales, obtienen incrementos tangibles en sus métricas clave. Por ejemplo, se ha demostrado que estas prácticas pueden aumentar la efectividad de los cierres de ventas en un 25% o más, consolidando su ventaja competitiva en mercados saturados.

Con este panorama en mente, hemos diseñado un programa que va más allá de la formación convencional. Ofrecemos metodologías basadas en evidencia y herramientas prácticas de última generación. Desde el aprovechamiento de plataformas digitales hasta el uso estratégico de inteligencia artificial, este programa te permitirá no solo adaptarte, sino liderar en el nuevo paradigma comercial.

Nuestra propuesta no es solo formación, es una transformación integral de tu enfoque comercial. Con este programa, tendrás la capacidad de atraer más clientes, optimizar tu estrategia de ventas y garantizar resultados sostenibles en un entorno en constante cambio.

Estrategias que transforman contactos en contratos

Prospección y Captación de Clientes

Diseñado para los líderes comerciales que buscan ir más allá de lo convencional.

Con un enfoque en las metodologías más avanzadas y probadas del mercado, ofrecemos una experiencia práctica que combina análisis profundo y herramientas disruptivas.

DE LA **PROSPECCIÓN** TRADICIONAL
A LA INNOVACIÓN **ESTRATÉGICA**.



No se trata solo de aprender, sino de transformar tus habilidades para convertirte en un referente en captación y prospección. Desde el primer día, aplicarás estrategias integrales que maximizan resultados y garantizan un impacto comercial sostenible.

Objetivos del programa

Prospección avanzada: el siguiente paso en tu carrera

-  *Dominar las técnicas de prospección y cualificación de oportunidades.*
-  *Diseñar planes de acción efectivos para captar nuevos clientes.*
-  *Aplicar estrategias digitales en plataformas clave como LinkedIn e incorporar herramientas de IA para procesos comerciales*

¿Qué conseguirás?

-  *Identificar y segmentar prospectos ideales con precisión.*
-  *Incrementar la tasa de conversión y cerrar mejores clientes.*
-  *Utilizar herramientas digitales y de Inteligencia Artificial para optimizar procesos.*
-  *Aprendizaje de la mano de profesionales expertos.*
-  *Certificación que respalda tus nuevas habilidades y conocimientos.*



Introducción al Programa Human Centric:

SESIÓN 1

Entendiendo a las personas objetivo, de la persona al comprador potencial.

Dominarás los fundamentos de la prospección centrada en el ser humano.

Profundizarás en cómo identificar y comprender las necesidades de las personas para convertirlas en compradores potenciales.

Ejercicio práctico.

Análisis del mercado potencial objetivo y proceso de Segmentación y Clustering

SESIÓN 2

Abordaremos cómo analizar el mercado para identificar oportunidades.

Aprenderás técnicas de segmentación y clustering mediante una metodología estructurada.

Se realizarán ejercicios prácticos para afianzar los conceptos.

Plan de Prospección y Cualificación de la oportunidad

SESIÓN 3

Diseñarás un plan de prospección efectivo y aprenderás a cualificar oportunidades mediante el modelo de preguntas poderosas.

Trabajaremos en la elaboración del Mapa de Poder para identificar a los tomadores de decisión clave, complementado con ejercicios y casos prácticos.

Estrategias de Prospección de perfiles en LinkedIn (*Sales Navigator*)

SESIÓN 4

Explorarás el uso de Sales Navigator para identificar y conectar con prospectos clave en LinkedIn.

Aprenderás a automatizar procesos y diseñar campañas eficaces, concluyendo con ejercicios prácticos.

Plan de Captación de potenciales Clientes a través de LinkedIn

SESIÓN 5

Nos centraremos en la creación de un plan estructurado para captar clientes utilizando LinkedIn como principal herramienta.

Trabajarás en estrategias y casos reales para implementar lo aprendido.

Técnicas de Captación de Clientes

SESIÓN 6

Plan de acción. Ejercicio y Caso práctico.

Estrategias específicas para captar clientes, incluyendo la creación de un plan de acción.

Aplicarán estas técnicas en ejercicios y casos prácticos para afianzar tu aprendizaje.

Comunicación Comercial para Influir

SESIÓN 7

Estrategias y técnicas de Comunicación para influir.

Storytelling Comercial y Conexión Emocional

Lenguaje verbal y no verbal en la comunicación comercial

Aplicación práctica y herramientas clave de Inteligencia Artificial (IA) aplicada a los procesos comerciales

SESIÓN 8

Te presentaremos herramientas de inteligencia artificial que optimizarán tus procesos de prospección y captación de nuevos Clientes.

Tendrás la oportunidad de realizar ejercicios prácticos para integrar estas tecnologías en tu flujo de trabajo.

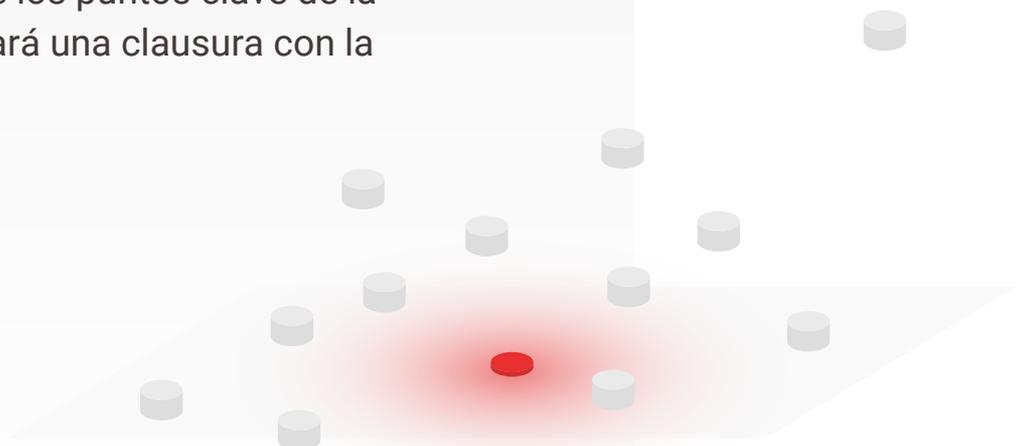
Test y Certificación

SESIÓN 9

Clausura del Programa.

Realizarás un test final para obtener la certificación del programa.

Haremos un repaso de los puntos clave de la formación y se celebrará una clausura con la entrega de diplomas.



Profesorado de prestigio



Método de enseñanza Práctica



Profesionales en Activo



Perspectiva Internacional



Directivos de Éxito



Cargos con Responsabilidad en Ventas



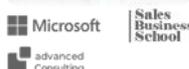
Experiencia en Grandes Empresas



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 MICROSOFTy es fundador y CEO de ADVANCED CONSULTING y SALES BUSINESS SCHOOL



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. Doctorando en Neuroventas.

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.



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.



JAVIER REYERO

Formador en Comunicación Directiva. Producción audiovisual corporativa, experto en Comunicación Digital.

Escritor. Último libro: "Tenemos que hablar"

Licenciado en Periodismo, Posgrado en Comunicación y Máster en Dirección y Gestión de Empresas Audiovisuales.



JORGE GIL PEÑA

Ingeniero informático con estudios en varias universidades prestigiosas y experiencia laboral en empresas de software como Salesforce, Telefónica, Indra, Deloitte e IBM.

Fundador de startup de eLearning y actual Scaleup Manager de Transformación Digital en Google, además de profesor en Sales Business School.



PEDRO DE VICENTE

Licenciado en Psicología, con MBA en Marketing y Gestión Comercial, MBA en Administración y gestión de empresas, y Máster en Marketing Digital.

Profesor de LinkedIn, ponente del IE Business School y la Escuela de Organización Industrial. Además, es CEO de la Agencia especializada en ventas B2B: Exprimiendo LinkedIn.

Exprimiendo
LinkedIn

1ª Escuela de Negocios Especializada en Ventas

*¿Quién está detrás
del Programa
Avanzado
LinkedIn
para Ventas?*



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.

Formaciones de Ventas *creadas por directivos en activo, comprometidos con transformar el área comercial*



ADAPTADAS A PROFESIONALES EN ACTIVO

Aprendizaje práctico para perfiles de alta ocupación que desean equilibrio entre formación continua y responsabilidades laborales y familiares.



CONECTANDO ESFUERZOS INDIVIDUALES CON METAS GENERALES

Alineamos las formaciones especializadas con los objetivos específicos de tu empresa.



METODOLOGÍA DE VENTAS PROBADA

Estableciendo la estructura en etapas clave durante todo el proceso, permitiendo predecir las oportunidades y áreas de mejora en cada caso.



FORMACIÓN CERTIFICADA

Certificación demandada por las más importantes compañías del mercado. Con evaluación de Casos Prácticos, Test de Conocimientos y Valoración Cualitativa Individualizada.



*¿Por qué
Sales Business School?*

Alianza Estratégica con Harvard



**Harvard
Business
Publishing**
Education

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.

**Sales
Business
School**



**Harvard
Business
Publishing**
Education

	FECHA	SESIONES	PROF
S1	11/03/2025 Martes 18:30h-21:30h	INTRODUCCIÓN AL PROGRAMA HUMAN CENTRIC	VÍCTOR COSTA DIEGO SAN ROMÁN
S2	13/03/2025 Jueves 18:30h-21:30h	ANÁLISIS DEL MERCADO POTENCIAL OBJETIVO Y PROCESO DE SEGMENTACIÓN Y CLUSTERING.	JUAN IGNACIO PÉREZ
S3	18/03/2025 Martes 18:30h-21:30h	PLAN DE PROSPECCIÓN Y CUALIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD.	JAVIER BASELGA
S4	19/03/2025 Miércoles 18:30h-21:30h	ESTRATEGIAS DE PROSPECCIÓN DE PERFILES EN LINKEDIN (SALES NAVIGATOR).	PEDRO DE VICENTE
S5	24/03/2025 Lunes 18:30h-21:30h	PLAN DE CAPTACIÓN DE POTENCIALES CLIENTES A TRAVÉS DE LINKEDIN.	PEDRO DE VICENTE
S6	27/03/2025 Jueves 18:30h-21:30h	TÉCNICAS DE CAPTACIÓN DE CLIENTES.	JUAN IGNACIO PÉREZ
S7	01/04/2025 Martes 18:30h-21:30h	COMUNICACIÓN COMERCIAL PARA INFLUIR	JAVIER REYERO
S8	03/04/2025 Jueves 18:30h-21:30h	APLICACIÓN PRÁCTICA Y HERRAMIENTAS CLAVE DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL (IA) APLICADA A LOS PROCESOS COMERCIALES	JORGE GIL
S9	08/04/2025 Martes 18:30h-21:30h	TEST Y CERTIFICACIÓN	VÍCTOR COSTA



MODALIDAD

Videoconferencia
en directo



HORARIO

Martes y jueves
18:30h – 21:30h



CONVOCATORIA

Reserva tu plaza
11 de marzo de 2025



PRECIO

2.500 €
* Financiación para particulares hasta 12 meses
* Bonificable para empresas - Fundae



DURACIÓN

8 sesiones, 1 mes
11/03/25 - 08/04/25

SOLICITAR
ADMISIÓN

*Bonificable para Empresas
*Financiación para Particulares



sequra

