

PROGRAMA CERTIFICADO

CONSULTOR DE VENTAS

MAYO, 2024



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.

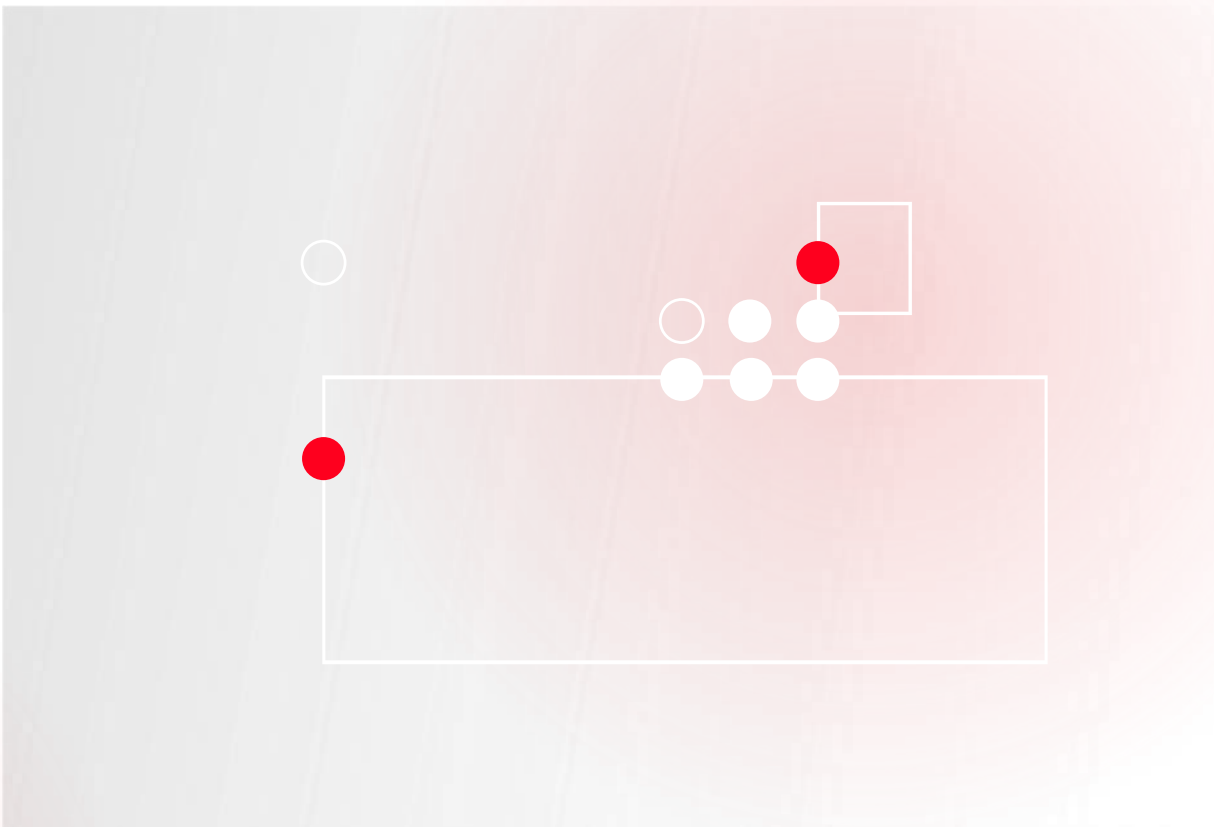
Fruto de esta experiencia y de la **detección de una necesidad** en el mercado de los profesionales especializados en el sector comercial, en Sales Business School damos prioridad a una enseñanza y un aprendizaje altamente práctico, participativo y experiencial.

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”**

**. 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.

MAYO. 2024

"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 VENTA



¿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!

HABILIDADES
Y COMPETENCIAS
NECESARIAS

METODOLOGÍAS Y
TÉCNICAS DE VENTAS

ESTRATEGIA
DE COMPRAS, *ENTENDIENDO
LA OTRA PARTE*

FASES Y PROCESOS
DE VENTA OUTBOUND
E INBOUND

NEUROVENTAS
*DESCUBRIENDO
AL CLIENTE*

VENTA ESTRATÉGICA,
ASESOR DE CONFIANZA

ESTRATEGIA
DE DIFERENCIACIÓN
Y CRECIMIENTO

CUALIFICACIÓN
Y MAPA DE PODER

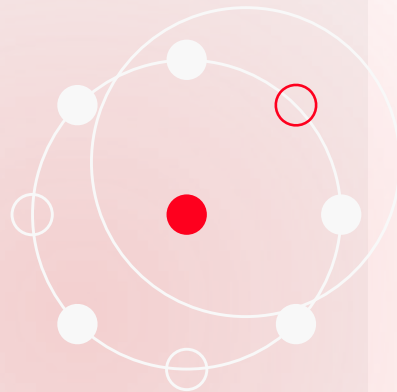
CASO PRÁCTICO
TEST FINAL

Consultor de Ventas

SESIÓN
1

¡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



SESIONES
2 Y 3

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

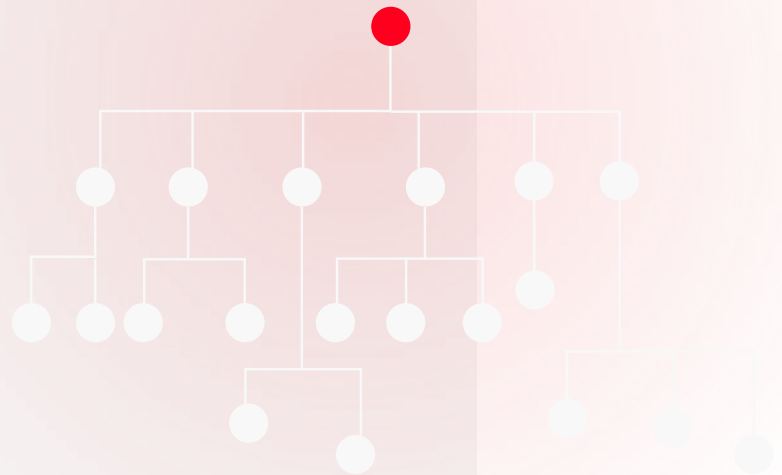
Ejemplos prácticos de aplicación actual

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 Cicle (SFC)
 - MQLs y SQLs
 - Clientes (Conversión)



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

SESIÓN
7

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

MASTER CLASS

Neuroventas

SESIÓN
8

Descubriendo al cliente

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

Habilidades y competencias necesarias

SESIONES
9 y 10

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

Estrategia de compras

SESIÓN
11

Entendiendo la otra parte

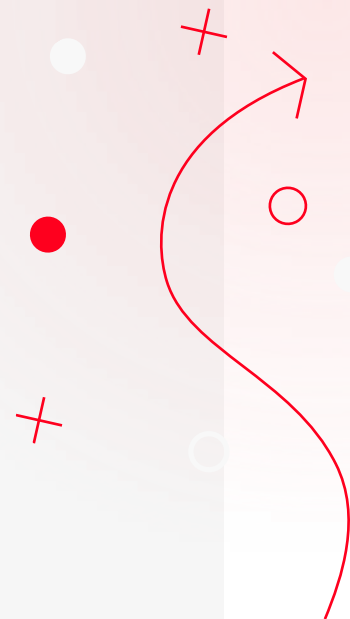
- Compras VS Ventas
- Nivel de madurez en Compras
- Las fases de desarrollo de un proyecto de Compras
- Matriz de Kraljic
- ¿Cómo te ven desde Compras?
- Gestión de proveedores
- Tendencias en Compras.
- Cómo aprovecharlas para vender

Estrategias de diferenciación y crecimiento

SESIONES
12, 13 y 14

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

SESIÓN
15

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.

*¿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.



DIRECTIVOS DE ÉXITO CON EXPERIENCIA REAL



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.



Santiago Castro

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



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..



Jorge Gil

Ingeniero informático por la Universidad Pontificia Comillas, Máster en Inteligencia Artificial por la Complutense, Postgrado en Negocios por la Autónoma y graduado en Inteligencia Artificial por el Massachusetts Institute of Technology.

Ha trabajado en grandes empresas de software, incluidas Salesforce, Telefónica e IBM, liderando equipos innovadores y ha fundado una startup de eLearning utilizando IA. Actualmente es Scaleup Manager de Transformación Digital en Google y profesor de Sales Business School.



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.





Jairo Ramos

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.



Roberto Espinosa

Economista (Univ. de Valladolid y San Diego).

Ha sido Directivo de Intel en España y Europa durante
más de 15 años y Senior Business Manager en Tech
Data Europa.

Actualmente es Director para el Sur de Europa en
ULTIMAKER.



Juan Allende

Económicas y Empresariales (Universidad Complutense de Madrid). MBA (IE Business School).
International Strategy (London BS). Máster en Humanidades y cursando Doctorado (UFV).

Certificado Directivo-Coach (Universidad Francisco de Vitoria) y Buen Gobierno (Instituto de Consejeros-
Administradores). Diplomado en Logoterapia (Logoforo) y Miembro del Comité de COMPLIANCE Certifica
España.

Ha trabajado en TELETTRA, Computer Cash & Carry, Amper SA, Grupo CYS, Freetech Networks Consulting,
MOBIUS y ADVANCED CONSULTING (SBS).



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, INFORMÁTICA
EL CORTE INGLÉS, DINSA y SOFTWARE AG.

Experto en Marketing, Comunicación y Desarrollo e Innovación de Negocio en diferentes sectores: TIC,
Banca, Seguros, Farma...

Es profesor en Sales Business School impartiendo diferentes programas de dirección, desde hace 4 años .



[Ver todos los profesores](#)

ESTO ES LO QUE OPINAN LOS ALUMNOS DE NUESTRA ESCUELA.



Francesc Sonnenstein
★★★★★



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



Miguel Ángel García Pérez
★★★★★



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.**

Alfonso Fernández Martínez
★★★★★



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.



Mauricio Chona Quevedo
★★★★★



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.



Mònica F. Gallart
★★★★★



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.



Juan Pérez
★★★★★
@username



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

Francisco González
★★★★★



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.

Carlos Martín
★★★★★



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 Sánchez
★★★★★



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



Guillermo Cano Villanueva
★★★★★



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

Pablo BM
★★★★★



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

David Beneitez
★★★★★



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!



Juan Alberto Garrido Parras
★★★★★



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



Alejandro Alén García-Bermejo
★★★★★



Totalmente recomendado para los responsables de ventas que quieran evolucionar

Ana Ortiz
★★★★★



Una visión muy interesante de la profesión de consultor de ventas.



J. Norberto Morales S.
★★★★★



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

+90K

Profesionales formados en Ventas

9,7

Índice de Satisfacción

11

Países donde hemos trabajado

+30

Años formando profesionales de Ventas

	FECHA	HORARIO	MÓDULO	CONSULTOR
S1	15- may.	Miércoles 19:00 – 22:00	Consultor de Ventas	Víctor Costa
S2	21- may.	Martes 19:00 – 22:00	Metodologías y Técnicas de Ventas	Roberto Espinosa
S3	23- may.	Jueves 19:00 – 22:00	Metodologías y Técnicas de Ventas	Roberto Espinosa
S4	28- may.	Martes 19:00 – 22:00	Fases y Procesos de Ventas Outbound e Inbound	Diego San Román
S5	30- may.	Jueves 19:00 – 22:00	Fases y Procesos de Ventas Inbound	Diego San Román
S6	04- jun.	Martes 19:00 – 22:00	Venta Estratégica	Juan Ignacio Pérez
S7	06- jun.	Jueves 19:00 – 22:00	Cualificación y Mapa de Poder	Juan Ignacio Pérez
S8	11- jun.	Martes 19:00 – 22:00	Neuroventas (Master Class)	Josep Gendra
S9	13- jun.	Jueves 19:00 – 22:00	Habilidades y Competencias Necesarias. Liderazgo	Juan Allende
S10	18- jun.	Martes 19:00 – 22:00	Habilidades y Competencias Necesarias. Inteligencia Emocional	Santiago Castro
S11	20- jun.	Jueves 19:00 – 22:00	Estrategia de Compras	Jairo Ramos
S12	25- jun.	Martes 19:00 – 22:00	Estrategias de Diferenciación y Crecimiento	Carlos Frutos
S13	27- jun.	Jueves 19:00 – 22:00	Estrategias de Diferenciación y Crecimiento	Carlos Frutos
S14	02- jul.	Martes 19:00 – 22:00	Estrategias de Diferenciación y Crecimiento	Carlos Frutos
S15	04- jul.	Jueves 19:00-22:00	Caso Práctico, Test Final y Certificación	Jorge Gil Victor Costa

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
Grupos reducidos



IDIOMAS

Español
Inglés (In-Company)



HORARIO

Dos días a la semana
19:00h – 22:00h



DURACIÓN

15/05– 04/07
15 sesiones
2 meses



PRECIO

3.750 €
**Financiación a particulares hasta 12 meses*
** Bonificable para empresas - Fundae*



CONVOCATORIA

15 de mayo
2024

[**SOLICITAR
INSCRIPCIÓN**](#)

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

sequra


fundae.es

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**