A photograph of two men in business suits standing in front of a large window. The man on the left is younger, with a beard, wearing a grey suit and blue tie, smiling as he looks at a document. The man on the right is older, with grey hair and a beard, wearing a dark blue suit and patterned tie, looking down at the document. The background shows a bright, sunny day outside the window.

PROGRAMA CERTIFICADO

# CONSULTOR DE VENTAS

ONLINE

**Sales  
Business  
School**

Online



**Harvard  
Business  
Publishing**  
Education

# 1<sup>a</sup>

ESCUELA DE  
NEGOCIOS  
ESPECIALIZADA  
EN **VENTAS**

**DINAMIZA TU CARRERA**  
y conviértete en un profesional  
del más **ALTO NIVEL.**

**Sales  
Business  
School**

Online

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.**



LA ACTITUD NOS DIFERENCIA.  
EL MÉTODO NOS HACE ÚNICOS.

**UN PROGRAMA DISEÑADO  
PARA DOTARTE DE LAS  
HABILIDADES DE VENTA  
Y CONSULTORÍA MÁS  
EFICACES.**

Este programa te va a permitir aprender la metodología exclusiva de Sales Business School, fruto de la experiencia de más de 30 años por los más reconocidos Consultores de Negocio de España con perspectiva internacional.

Una oportunidad única para desarrollar tu carrera profesional, mejorar la relación con tus clientes, multiplicar exponencialmente tu cartera de negocio, convertirte 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 de la función comercial consultiva con conocimientos, técnicas y herramientas prácticas.



## ¿QUÉ ESTÁ OCURRIENDO EN EL MERCADO?

### Certifícate como Consultor de Ventas

Con más de 30 años de experiencia trabajando en diferentes sectores y países, podemos afirmar que la mayor parte de la fuerza de Ventas se centra únicamente en el producto, obsesionada con el precio, con una metodología anticuada o inexistente. Sin embargo, las necesidades y retos actuales de empresas de todo tipo exigen un cambio, un enfoque de **Venta Consultiva y Relacional**, un método que se puede aprender.

+65%

DE LOS VENDEDORES,  
AFIRMAN QUE  
NECESITAN  
"REINVENTARSE"

80%

DE LOS DIRECTIVOS  
CONTRATARÍAN  
UN CONSULTOR  
DE VENTAS

7/10

EMPRESAS AFIRMAN  
QUE SUS VENDEDORES  
DEBEN  
MEJORAR

76%

NO LOGRA PASAR  
DE EMPRENDEDOR A  
EMPRESA POR FALTA DE  
VENTAS



## ¿EN QUÉ SE BASA NUESTRO PROGRAMA?

Una oportunidad única

Este Programa te va a permitir aprender la metodología,  
técnicas y habilidades más avanzadas y actuales para conseguir  
una **relación excelente con los Clientes, multiplicar tu cartera de negocio**  
y transformar tu **carrera profesional**.

Una **oportunidad única** de acceder a un Programa hasta ahora exclusivo  
y sólo accesible a las grandes empresas.



¡ GARANTÍA DE ÉXITO !

# ¿QUÉ CONSEGUIRÁS COMO **CONSULTOR DE VENTAS?**

Unimos lo mejor de los dos mundos



## **MULTIPLICAR TU CARTERA**

Aprenderás cómo desarrollar tus Clientes actuales y cómo captar nuevos Clientes.



## **POSICIONARTE COMO ASESOR**

Conseguirás posicionarte como Asesor de confianza para influir en el C-level (directivos).



## **RELACIÓN CON CLIENTES**

Aprenderás cómo crear relaciones de confianza a largo plazo con los Clientes.



## **DIFERENCIARTE**

La certificación te avalará como un profesional diferenciado gracias a las habilidades, capacidades y competencias adquiridas.



## **NUEVAS OPORTUNIDADES**

Nuevos puestos, mejores oportunidades y ascensos en tu carrera profesional. El límite lo pones tú.

- 1 Analizarás tu perfil actual y cómo evolucionar hacia una **nueva dimensión**: la venta consultiva.
- 2 Aprenderás las habilidades, herramientas y competencias que te servirán de **guía** para vender al C-Level.
- 3 Conocerás las motivaciones y criterios de decisión de compra B2B **centrados en el Cliente**.
- 4 Estudiarás nuevos modelos de negocio y técnicas orientadas a la venta de **servicios y proyectos**.
- 5 Trabajarás con una **metodología probada** para gestionar clientes desde una perspectiva estratégica.
- 6 Dispondrás de **plantillas y herramientas prácticas** para aplicar los conocimientos en tu día a día con los clientes actuales y potenciales.
- 7 Conseguirás posicionarse como asesor de confianza en los clientes para **influir** a nivel de Dirección.

De Vendedor  
tradicional  
a Consultor  
de **Ventas**





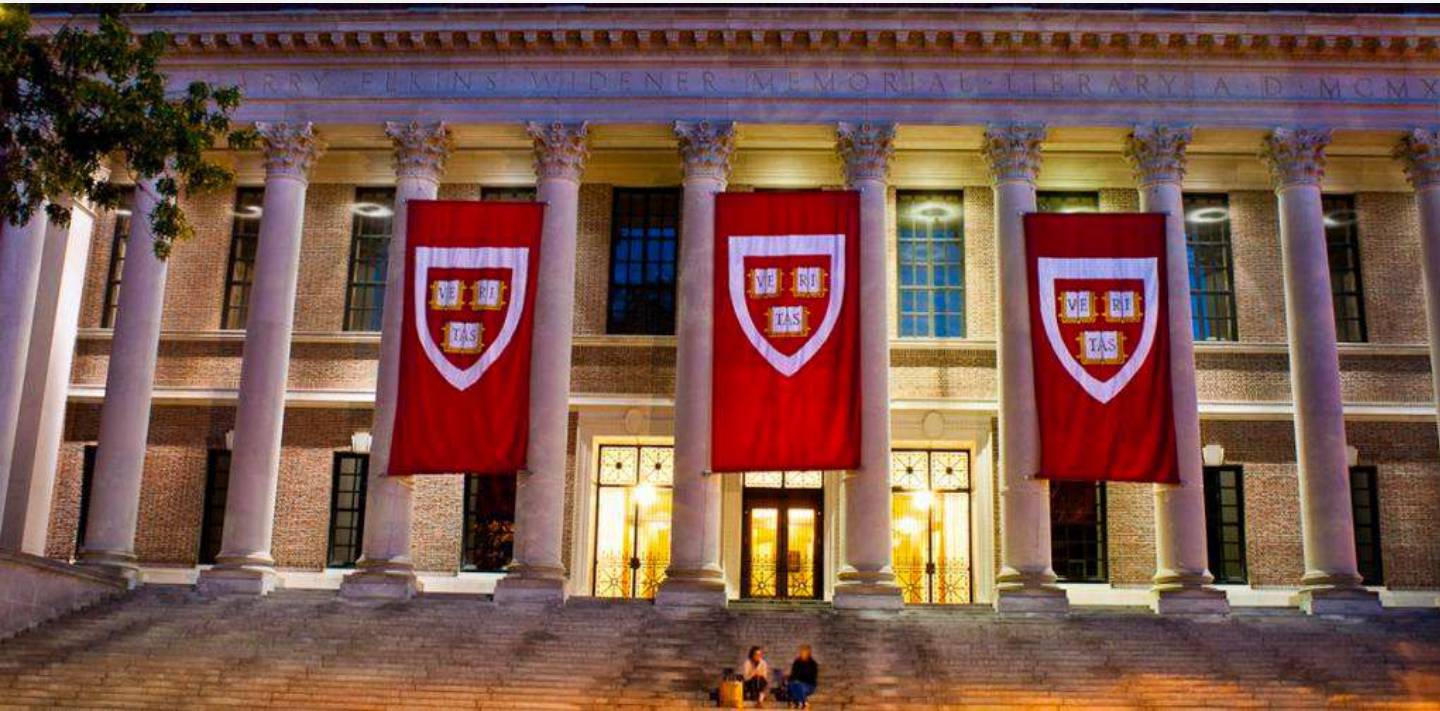
# ALIANZA ESTRATÉGICA

Sales  
Business  
School



En Sales Business School creemos firmemente en el aprendizaje práctico, incorporando una cuidadosa selección de artículos de referencia y casos prácticos más adecuados para reflexionar y analizar los complejos retos de los negocios

Gracias a nuestra alianza estratégica con la Escuela de Negocios de la Universidad de Harvard, nuestros alumnos tienen acceso a más de 50.000 documentos.

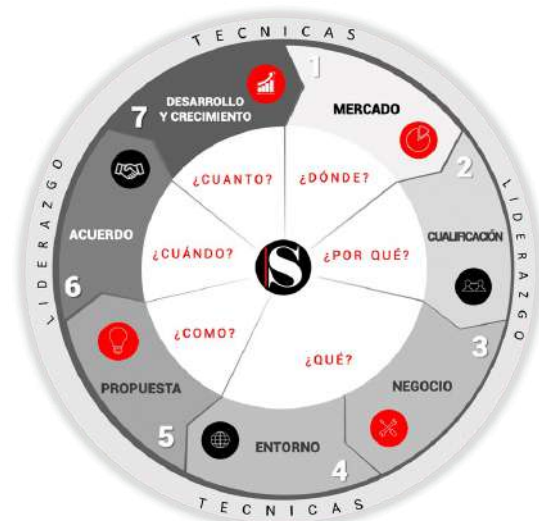


## NUESTRA EXCLUSIVA METODOLOGÍA

La Metodología Sales Business School es el marco de referencia sobre el cual se desarrollan los contenidos del Programa, con un orden lógico e integral, resultado de un intenso trabajo de síntesis y años de experiencia en Consultoría y Ventas.

Te permitirá:

- Tener una **VISIÓN GLOBAL** del negocio del Cliente.
- **INCREMENTAR TUS RESULTADOS** de Venta.
- Tener un **DISCURSO DIFERENCIAL** con el Cliente.
- Identificar **OPORTUNIDADES DE NEGOCIO** y crecimiento.
- Tener un **ENFOQUE INNOVADOR** en la propuesta.



Dispondrás de acceso ilimitado durante tu periodo formativo a nuestra **Plataforma Online.**

Aquí podrás poner en práctica todo lo aprendido y acceder a contenidos adicionales de gran interés.



## **CONTENIDOS HARVARD**

Una selección de entre más de 50.000 artículos y casos de Harvard Business School.



## **DOCUMENTACIÓN**

Todo el material que se utiliza en los contenidos está a tu disposición para poder descargar, subrayar, etc. y así seguir mejor la sesión.



## **VÍDEO**

Acceso multiplataforma (App incl.) en formato vídeo.



## **PLANTILLAS Y EJERCICIOS**

De lo teórico a lo práctico. Plantillas y ejercicios para poner en práctica tus conocimientos.



## **SOPORTE**

No estás solo; en todo momento te sentirás acompañado por nuestro equipo.



## **FORO**

Espacio en el que podrás expresar tus opiniones y debatir con otros compañeros y profesores.

MÓDULO 1

**Consultor de Ventas | ¡La diferencia!**

- Introducción del Programa. Objetivos y Expectativas.
- Assesment personalizado (Autoevaluación).

MÓDULO 2

**Metodologías y Técnicas de Ventas | Aprendiendo de los Mejores**

Evolución 10 técnicas y modelos de Venta

MÓDULO 3

**Cualificación y Mapa de Poder | Conectando con el Cliente**

- El arte de preguntar.
- Dinámicas y Mapas de Poder

MÓDULO 4

**Venta Estratégica | Asesor de confianza**

- Venta Consultiva y Valor
- Posicionarse como Asesor de Confianza

MÓDULO 5

**Fases y Procesos de Venta Outbound e Inbound | Aquí está la clave...**

- Estrategia de ventas Outbound e Inbound
- Go-to-Market
- Modelo Inbound

MÓDULO 6

**Habilidades y Competencias Necesarias | Condición necesaria**

- Liderazgo relacional

MÓDULO 7

**Estrategia de Diferenciación y Crecimiento | Trabaja tu ventaja competitiva y descubre tu Potencial**

MÓDULO 8

**Test Final**

- Certificación

# 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 (9.7/10).



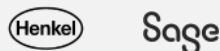
**Víctor Costa**  
CEO | Director general



**Carlos Frutos**  
Directivo | Profesor



**Paz Casanova**  
Directivo | Profesora



**Diego San Román**  
Directivo | Profesor



**Javier Baselga**  
Directivo | Profesor



**Santiago Castro**  
Directivo | Profesor



**Josep Gendra**  
Directivo | Profesor



[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



# QUÉ DICEN LAS EMPRESAS

En **Sales Business School** tenemos experiencia formando a los profesionales de la **Consultoría de Ventas** de las más importantes empresas en España y el mundo.



**Luis Pardo Cespedes**  
Executive Board Member



*"Si quieres adaptarte y crecer profesionalmente fórmate con el equipo de **Sales Business School**. Tu retorno de la inversión está garantizado."*



**Ana Villalba**  
Directora de Formación



*"Como elemento diferencial destacaría las mediciones rigurosas y los seguimientos individualizados que realizan con tanto mimo y dedicación."*



**Eva García Aguilar**  
Responsable de Talento



*"Su metodología resulta tan profesional como adaptable a la compañía, poniendo el foco en la persona y en los resultados de negocio, [...]. Una experiencia más que recomendable y un aprendizaje 360°."*



**Santiago Solanas**  
CEO, Board Member and investor



*"Aprender sobre ventas con Víctor Costa es como aprender sobre Apple con Tim Cook. Un lujo."*

[Ver todos los testimoniales](#)



# NUESTRA

# CERTIFICACIÓN

¡Satisfacción garantizada!

Accede a nuevas oportunidades gracias a la Certificación como Consultor de Ventas que te *avalará como un profesional diferenciado gracias al conjunto de habilidades, capacidades, competencias, herramientas y metodología* que adquirirás a lo largo del Programa.

En **Sales Business School** sabemos que, para que la formación sea **efectiva**, hay que trabajar sobre dos pilares fundamentales: **SABER Y HACER**.

Por ello, nuestra metodología se basa en potenciar tanto los conocimientos como habilidades prácticas que un Consultor de Ventas necesita tener. Al final del Programa, a través de nuestro riguroso sistema de Certificación, evaluaremos el nivel alcanzado de cada asistente mediante

3 parámetros:

40%

Prácticas

25%

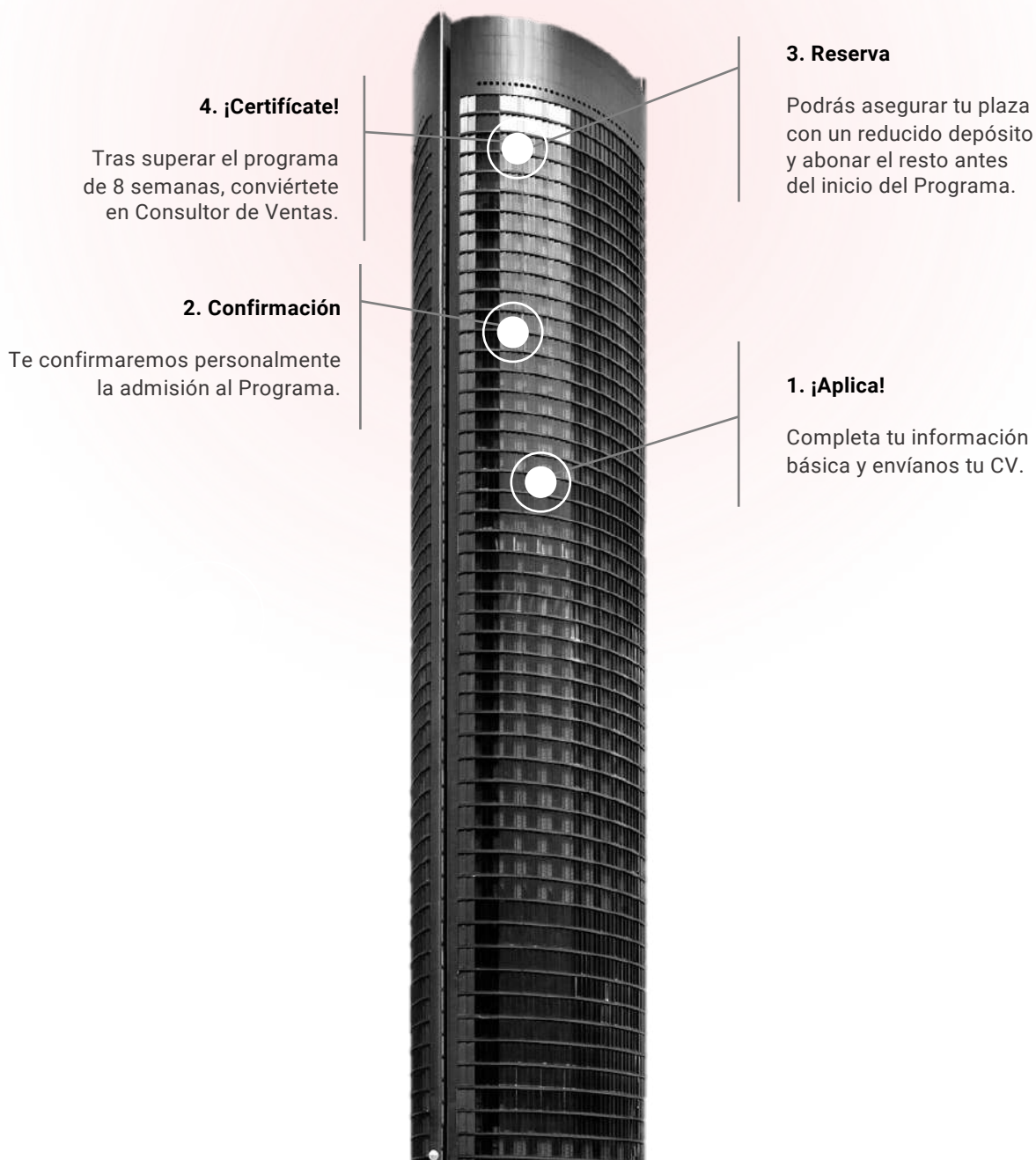
Valoración  
Cualitativa

35%

Test  
de Conocimientos

## ¿CÓMO ES EL PROCESO DE INSCRIPCIÓN?

Fácil, rápido y sencillo





## EXPERIENCIA REAL

Basado en experiencias reales de éxito con todo tipo de Empresas en varios países.



## PRÁCTICO Y ACTUAL

Programa enfocado a las necesidades y retos reales con contenidos y casos ilustrativos actuales.



## CERTIFICACIÓN

Basada en la evaluación de Casos Prácticos, Test de Conocimientos y valoración cualitativa individualizada.



## METODOLOGÍA PROBADA

Basada en potenciar las habilidades, técnicas y conocimientos necesarios de un Consultor de Ventas.



## OPORTUNIDAD ÚNICA

Accede a un programa hasta ahora exclusivo y accesible a las grandes empresas.



## CONSULTORES EXPERTOS

Equipo docente formado por Consultores con gran experiencia en diferentes sectores.



## CONTENIDO HARVARD BUSINESS SCHOOL

Selección de contenido top de referencia para incluirlos en las sesiones correspondientes



## MODALIDAD

Online



## IDIOMAS

Español



## DURACIÓN

3 meses



## PRECIO

1.500 €

*\*Financiación hasta 12 meses*

*\*Bonificable para empresas - Fundae*

[SOLICITAR INSCRIPCIÓN](#)

*Best-in-Class Selling!*