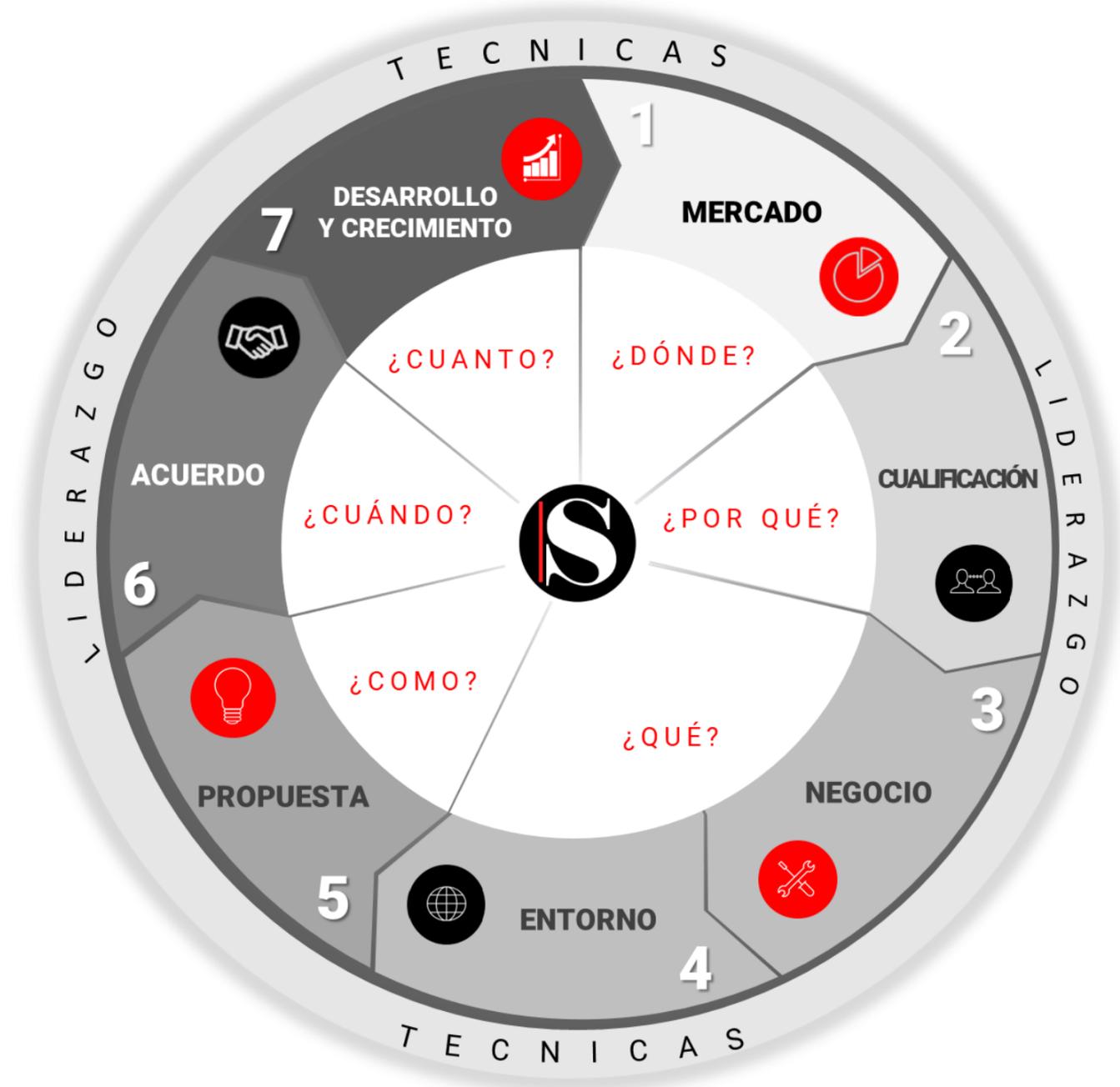


# ¿CUÁL ES NUESTRA | METODOLOGÍA?

práctica, probada e innovadora



Nuestra metodología es el **marco de referencia** sobre el cual se desarrollan los contenidos, con un orden lógico y holístico, resultado de un intenso **trabajo de síntesis** y **años de experiencia**.

Te permitirá:

- Tener una **visión global** del negocio del cliente.
- **Incrementar sus resultados** de Venta.
- Tener un **discurso diferencial** con el Cliente.
- Identificar **oportunidades de negocio** y crecimiento.
- Tener un **enfoque innovador** en la propuesta.

# ¿CÓMO ES EL ITINERARIO?

**INTRODUCCIÓN** Empieza por ti | Evolución de las ventas | Consultor de Ventas | Venta Consultiva | Metodología | De producto céntrico a cliente céntrico | La voz de cliente



¿DÓNDE?

¿POR QUÉ?

¿QUÉ?

¿CÓMO?

¿CUÁNDO?

¿CUANTO?

Determinar el mercado <b>potencial</b> objetivo	Dinámica de <b>diagnostico</b> del Cliente potencial	Conocimiento del tipo de <b>negocio</b> del Cliente	Análisis del <b>entorno</b> que afecta al Cliente	Diseño de la <b>propuesta</b> y <b>recomendaciones</b>	Proceso de <b>cierre</b> del <b>acuerdo</b>	Desarrollo del potencial <b>crecimiento</b> de negocio
Herramientas de análisis estratégico de mercados Segmentación de mercado <i>Segmentación Cliente/Persona</i> Tamaño de mercado <i>TAM, SAM, SOM</i> Estrategia Go-to.Market Captación Outbund Captación Inbound	Investigación previa Preguntar – Escuchar Entender – Interpretar Mapa de Empatía Necesidades ( <i>pains</i> ) Problemas Tareas <b>Agenda</b> Motivaciones Aspiraciones Retos-Objetivos Customer insights Radiografía del comprador Canvas Comprador B2B Identificar <b>oportunidades</b>	Herramientas de análisis del negocio del cliente Modelo de negocio Capacidades y recursos Observar (in/out) Customer Journey Herramientas análisis: Info & Datos (Q/q) Ciclo de vida de la empresa (Greiner) Vender al C-Level Mapa y <b>dinámicas de poder</b> –Influenciadores. Factores Críticos Éxito	La era de la disrupción Entorno VUCA Herramientas análisis: <i>Entorno: PESTEL</i> <i>Sector: PORTER</i> Ecosistema Competencia Proveedores <b>Clientes</b> Alianzas Benchmarking Tendencias	<b>Valor vs. Precio</b> <b>Gestión del riesgo</b> Posicionamiento Diferenciación Propuesta de Valor <b>Asesorar</b> Alineamiento Solución <b>Beneficios</b> Escenarios Best practices-Testimoniales Co-crear Estructura Propuesta Business Case Fijación de precios	De vendedor a asesor Proceso decisión de compra Gestión del miedo <b>Facilitar cambio</b> Elevator Pitch Experiencia & KW Credibilidad- Confianza Compromiso Gestión objeciones No-riesgo Liderar-educar Negociación (C-level) Vinculación Piloto – POC – Quick-wins <b>Validación</b> (cierre)	Ciclo de Vida del Cliente Satisfacción y Experiencia <b>Gestión del Cliente</b> <i>Engagement &amp; Relationship</i> Marketing Servicios Profesionales Técnicas y palancas <b>crecimiento</b> : <i>Renewal- Up-sell – X-sell, Attach, Onion model, ...</i> <i>Orgánico e Inorgánico</i> Posición-Mercado (GE) Producto-Mercado (Ansoff) Modelos de negocio suscripcion Gestión de oportunidades: <i>Funnel – Pipeline – CMI – KPI’s</i> Recuperación de oportunidades: <i>Perdidas, dormidas, Fidelización...</i> Herramientas de control y seguimiento de ventas

**LIDERAZGO** Liderazgo relacional y gestión de equipos | Liderazgo lateral y situacional | Delegación y empowerment | Inteligencia emocional | Neuroventas | Gestión por tareas, objetivos y competencias. | Ética comercial

**TÉCNICAS** Técnicas de venta | Sandler Selling | SPIN Selling | Customer Centric Selling | Baseline Selling | Solution Selling | Value Selling | Insights Selling | Challenger Selling | Target Account Selling | Strategic Selling

# ¿CUÁLES SON LOS MÓDULOS Y SESIONES?

**INTRODUCCIÓN** Empieza por ti | Evolución de las ventas | Consultor de Ventas | Venta Consultiva | Metodología | De producto céntrico a cliente céntrico | La voz de cliente



¿DÓNDE?

¿POR QUÉ?

¿QUÉ?

¿CÓMO?

¿CUÁNDO?

¿CUANTO?

Determinar el mercado **potencial** objetivo

Dinámica de **diagnostico** del Cliente potencial

Conocimiento del tipo de **negocio** del Cliente

Análisis del **entorno** que afecta al Cliente

Diseño de la **propuesta** y **recomendaciones**

Proceso de **cierre** del **acuerdo**

Desarrollo del potencial **crecimiento** de negocio

## POR QUÉ ESTE PROGRAMA:

- ¿Por qué este programa?
- Objetivos del programa
- Que no es este programa
- Programa: Metodología 7 pasos

## EMPIEZA POR TÍ

- Assesment: Mide tu crecimiento y desarrollo durante el programa. Progreso y aprendizaje
- Descubre tu propósito. Modelo IKIGAI
- Metodología para salir de tu zona de confort y alcanzar tus metas

## LA VENTA TRADICIONAL:

- El vendedor
- ¿Por qué fallan los vendedores?
- ¿Por qué necesitamos una metodología de ventas?

## LA EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS:

- De producto céntrico a cliente céntrico
- Evolucionar de la venta tradicional a la venta consultiva
- Cambia tu enfoque a beneficios e impacto en negocio

## DE PRODUCTO CENTRICO A CLIENTE CÉNTRICO:

- Empresas producto céntricas
- Empresas cliente céntricas
- ¿Es tu empresa cliente céntrica?
- Cómo hacer la transformación de tu empresa a cliente céntrica

## VENTA CONSULTIVA:

- Venta tradicional vs venta consultiva
- Evolucionar de la venta transaccional a la venta relacional
- ¿Qué buscan los clientes?
- ¿A qué nos enfrentamos?
- ¿Por qué tenemos que cambiar la forma de vender?
- La relación con nuestros clientes
- ¿Qué tipos de relaciones existen con los clientes?
- Factores clave de la venta consultiva

## EL CONSULTOR DE VENTAS

- Que es un consultor de ventas
- El perfil del consultor de ventas: Capacidades, competencias y habilidades
- El ADN del consultor de ventas
- El nuevo profesional que necesitan las empresas.

**LIDERAZGO** Liderazgo relacional y gestión de equipos | Liderazgo lateral y situacional | Delegación y empowerment | Inteligencia emocional | Neuroventas | Gestión por tareas, objetivos y competencias. | Ética comercial

**TÉCNICAS** Técnicas de venta | Sandler Selling | SPIN Selling | Customer Centric Selling | Baseline Selling | Solution Selling | Value Selling | Insights Selling | Challenger Selling | Target Account Selling | Strategic Selling

# ¿CUÁLES SON LOS | MÓDULOS Y SESIONES?

**INTRODUCCIÓN** Empieza por ti | Evolución de las ventas | Consultor de Ventas | Venta Consultiva | Metodología | De producto céntrico a cliente céntrico | La voz de cliente



Determinar el mercado **potencial** objetivo

## SEGMENTACIÓN DE MERCADO:

- Contextualizar la segmentación con la estrategia
- La segmentación
- ¿Por qué necesitamos segmentar?
- Criterios de segmentación

## CUANTIFICAR EL TAMAÑO DEL MERCADO:

- Segmentación del mercado y análisis del tamaño TAM, SAM, SOM

## SEGMENTACIÓN DEL CLIENTE:

- Segmentación del cliente
- Proceso de segmentación
- Perfil del cliente persona
- Curva de valor: Modelo de demanda

## SEGMENTACIÓN PERSONA Y RECOMENDACIONES:

- Del mercado al segmento y a la persona
- Cliente persona
- Perfil Cliente PERSONA
- Algunas recomendaciones

## GO TO MARKET: CAPTACIÓN DE CLIENTES

- Estrategia de captación de clientes
- ¿Por qué un Check-list de ventas?
  - o Directo al cliente/prospect
  - o A través del canal de distribución
  - o A través de medios de comunicación
  - o A través de canales alternativos

## INBOUND: CAPTACIÓN DIGITAL DE CLIENTES

- ¿Qué es la venta inbound?
- Fases y procesos de venta Inbound
- Funnel de ventas inbound
- Estrategia
- Captación
- Cualificación
- Conversión
- Venta y post venta

**LIDERAZGO** Liderazgo relacional y gestión de equipos | Liderazgo lateral y situacional | Delegación y empowerment | Inteligencia emocional | Neuroventas | Gestión por tareas, objetivos y competencias. | Ética comercial

**TÉCNICAS** Técnicas de venta | Sandler Selling | SPIN Selling | Customer Centric Selling | Baseline Selling | Solution Selling | Value Selling | Insights Selling | Challenger Selling | Target Account Selling | Strategic Selling

# ¿CUÁLES SON LOS | MÓDULOS Y SESIONES?

**INTRODUCCIÓN** Empieza por ti | Evolución de las ventas | Consultor de Ventas | Venta Consultiva | Metodología | De producto céntrico a cliente céntrico | La voz de cliente



Dinámica de **diagnostico**  
del Cliente potencial

**INFORMARSE SOBRE EL CLIENTE:**

- Investigación previa
- Obtener información sobre el cliente

**ESCUCHAR Y ENTENDER:**

- Escuchar y entender: El arte de hacer preguntas

**CUSTOMER INSIGHTS:**

- Herramienta: Mapa de Empatía

**IDENTIFICAR OPORTUNIDADES:**

- Identificar necesidades, problemas y tareas

**RADIOGRAFÍA DEL COMPRADOR:**

- Herramienta: Buyer persona Canvas B2B

**LIDERAZGO** Liderazgo relacional y gestión de equipos | Liderazgo lateral y situacional | Delegación y empowerment | Inteligencia emocional | Neuroventas | Gestión por tareas, objetivos y competencias. | Ética comercial

**TÉCNICAS** Técnicas de venta | Sandler Selling | SPIN Selling | Customer Centric Selling | Baseline Selling | Solution Selling | Value Selling | Insights Selling | Challenger Selling | Target Account Selling | Strategic Selling

# ¿CUÁLES SON LOS | MÓDULOS Y SESIONES?

**INTRODUCCIÓN** Empieza por ti | Evolución de las ventas | Consultor de Ventas | Venta Consultiva | Metodología | De producto céntrico a cliente céntrico | La voz de cliente



Conocimiento del tipo de **negocio** del Cliente

## HERRAMIENTAS DE ANÁLISIS DEL NEGOCIO:

- ¿Por qué necesitamos herramientas para el análisis estratégico?
- Herramientas de análisis estratégico
- El círculo dorado
- Análisis interno y externo DAFO
- Análisis Posicionamiento
- Estrategias genéricas de Porter
- Modelo fases de crecimiento Greiner
- El viaje del cliente (Customer Journey)

## RECURSOS Y CAPACIDADES:

- Ventaja competitiva

## MODELO DE NEGOCIO DEL CLIENTE: ANÁLISIS Y OPORTUNIDADES

- Estructura y diseño de un Modelo de Negocio
- Canvas Herramienta de diseño de modelos de negocio
- Describir un modelo de negocio
- Analizar tu modelo de negocio
- Evolucionar tu modelo de negocio

## VENDER AL C-LEVEL:

- ¿Por qué?
- Dedicación y etapas
- Percepción y expectativas
- Acceso al nivel directivo
- Preparación de la reunión
- Establecer credibilidad
- Crear valor
- Relación duradera
- Organigrama

## MAPA Y DINÁMICAS DE PODER INFLUENCIADORES:

- Los 9 Interlocutores en el proceso de venta
- Mapa y dinámicas de poder. Influenciadores

**LIDERAZGO** Liderazgo relacional y gestión de equipos | Liderazgo lateral y situacional | Delegación y empowerment | Inteligencia emocional | Neuroventas | Gestión por tareas, objetivos y competencias. | Ética comercial

**TÉCNICAS** Técnicas de venta | Sandler Selling | SPIN Selling | Customer Centric Selling | Baseline Selling | Solution Selling | Value Selling | Insights Selling | Challenger Selling | Target Account Selling | Strategic Selling

# ¿CUÁLES SON LOS | MÓDULOS Y SESIONES?

**INTRODUCCIÓN** Empieza por ti | Evolución de las ventas | Consultor de Ventas | Venta Consultiva | Metodología | De producto céntrico a cliente céntrico | La voz de cliente



Análisis del **entorno** que afecta al Cliente

**LA ERA DE LA DISRUPCIÓN:**

- La era de la disrupción
- Como competir en la era de la disrupción

**QUÉ ES UN ENTORNO VUCA Y CÓMO LIDERARLO**

- Qué es un entorno VUCA
- Cómo liderar en un entorno VUCA
- Las competencias necesarias para competir en el entorno VUCA
- La actitud de los líderes en entornos VUCA

**ANÁLISIS DEL ENTORNO: PESTEL Y PORTER**

- PESTEL: Herramienta de análisis estratégico

**BENCHMARKING**

- ¿Qué es el Benchmarking?
- Tipos de Benchmark

**TENDENCIAS:**

- Conceptos teóricos fundamentales
- Metodologías
- Herramientas
- Informes de Tendencias

**LIDERAZGO** Liderazgo relacional y gestión de equipos | Liderazgo lateral y situacional | Delegación y empowerment | Inteligencia emocional | Neuroventas | Gestión por tareas, objetivos y competencias. | Ética comercial

**TÉCNICAS** Técnicas de venta | Sandler Selling | SPIN Selling | Customer Centric Selling | Baseline Selling | Solution Selling | Value Selling | Insights Selling | Challenger Selling | Target Account Selling | Strategic Selling

# ¿CUÁLES SON LOS | MÓDULOS Y SESIONES?

**INTRODUCCIÓN** Empieza por ti | Evolución de las ventas | Consultor de Ventas | Venta Consultiva | Metodología | De producto céntrico a cliente céntrico | La voz de cliente



Diseño de la **propuesta**  
y **recomendaciones**

**VALOR VS PRECIO:**

- Introducción
- Tipos de valor
- Diferencia entre valor y precio
- Valor entregado al cliente

**POSICIONAMIENTO:**

- El valor en la venta consultiva
- La generación de valor a través de nuestro posicionamiento
- Informar vs Asesorar
- Proceso del modelo de venta
- De producto a servi-negocio
- ¿Cómo competir a través de la generación de valor?

**DIFERENCIACIÓN EN LA PROPUESTA DE VALOR:**

- ¿Por qué hay que diferenciarse?
- Comparación vs Diferenciación
- Los pasos hacia la diferenciación
- Algunas formas de diferenciarse
- Quién es el responsable de la diferenciación
- Propuesta única de valor
- Atributos clave
- Valor para quién
- Buyer Persona B2B
- Fases para construir tu Propuesta de valor
- Metodología: Canvas Propuesta de valor
- Mapa de valor: Lienzo de la propuesta de valor
- Encaje propuesta de valor & segmento de clientes
- ¿Por qué nos compran los clientes?

**CREACIÓN DE VALOR PARA EL CLIENTE:**

- Cómo creamos valor para el cliente
- Cómo gestionamos el asunto del precio
- Sugerencias para que el cliente perciba valor
- Dónde nos situamos para incrementar el valor
- Comunicar el valor al cliente

**HERRAMIENTAS DE ANÁLISIS DE NEGOCIO:**

- Matriz de Oportunidad – Riesgo/Esfuerzo

**ESTRUCTURA DE UNA PROPUESTA:**

- Bloques de una propuesta profesional
- Consejos y recomendaciones

**BUSINESS CASE:**

- ¿Qué es un Business Case?
- El valor que aporta en el proceso de venta
- Estructura
- Consejos y recomendaciones

**PROCESO DE FIJACIÓN DE PRECIOS:**

- Modelo y procesos de fijación de precios
- Estrategia de precios
- Cómo incrementar el precio o justificarlo

**LIDERAZGO** Liderazgo relacional y gestión de equipos | Liderazgo lateral y situacional | Delegación y empowerment | Inteligencia emocional | Neuroventas | Gestión por tareas, objetivos y competencias. | Ética comercial

**TÉCNICAS** Técnicas de venta | Sandler Selling | SPIN Selling | Customer Centric Selling | Baseline Selling | Solution Selling | Value Selling | Insights Selling | Challenger Selling | Target Account Selling | Strategic Selling

# ¿CUÁLES SON LOS | MÓDULOS Y SESIONES?

**INTRODUCCIÓN** Empieza por ti | Evolución de las ventas | Consultor de Ventas | Venta Consultiva | Metodología | De producto céntrico a cliente céntrico | La voz de cliente



Proceso de **cierre**  
del **acuerdo**

## DE VENDEDOR A ASESOR:

- De vendedor a asesor
- Como te posicionas y cómo te perciben
- ¿Conocemos sus necesidades y prioridades?
- ¿Qué variables analizan los clientes?
- ¿A qué dedicamos nuestro tiempo?
- Matriz de producción-tareas en ingresos- rentabilidad
- La confianza como palanca clave

## PROCESO DE DECISIÓN DE COMPRA:

- Quién hace qué. Distribuciones de roles.
- Herramienta: Proceso de decisión compra B2B

## GESTIÓN DEL MIEDO:

- Gestionando sin temores
- ¿Qué es el miedo? ¿Como ocurre?
- Tipos de miedos
- Miedos y temores en las organizaciones
- Gestionando con miedo

## FACILITAR EL CAMBIO:

- Gestión del cambio
- Fuentes de resistencia organizacional
- Componentes de un cambio efectivo
- Factores que facilitan el cambio
- La gestión en entornos VUCA
- Enemigos del cambio

## ELEVATOR PITCH

- ¿Qué es un Elevator Pitch?
- El arte de influir y convencer a tus clientes
- Estrategias de comunicación efectiva
- Técnicas y herramientas

## GESTIÓN DE OBJECCIONES

- Introducción a la gestión de objeciones
- Estrategias a seguir
- Técnicas y recomendaciones

## NEGOCIACIÓN

- El proceso de la negociación
- Estrategias
- Técnicas
- Habilidades y competencias

## VALIDACIÓN Y CIERRE

**LIDERAZGO** Liderazgo relacional y gestión de equipos | Liderazgo lateral y situacional | Delegación y empowerment | Inteligencia emocional | Neuroventas | Gestión por tareas, objetivos y competencias. | Ética comercial

**TÉCNICAS** Técnicas de venta | Sandler Selling | SPIN Selling | Customer Centric Selling | Baseline Selling | Solution Selling | Value Selling | Insights Selling | Challenger Selling | Target Account Selling | Strategic Selling

# ¿CUÁLES SON LOS | MÓDULOS Y SESIONES?

**INTRODUCCIÓN** Empieza por ti | Evolución de las ventas | Consultor de Ventas | Venta Consultiva | Metodología | De producto céntrico a cliente céntrico | La voz de cliente



Desarrollo del potencial **crecimiento** de negocio

## ANALIZA CÓMO ESTÁS CRECIENDO:

- Assesment: ¿Cómo estoy creciendo?

## CICLO DE VIDA DEL VALOR DEL CLIENTE (CLV)

## HERRAMIENTAS DE ANÁLISIS DE CRECIMIENTO:

- ¿Por qué necesitamos crecer?
- Análisis y alternativas: Crecimiento productos-servicios y mercado
  - o Análisis de los clientes
  - o Tendencias ecosistema y entorno
  - o Análisis Productos y servicios
- Herramientas de análisis
  - o **Productos-Mercado | Matriz BCG** (Boston Consulting Group)
  - o **Desarrollo Posición-Mercado | Matriz GE** (General Electric)
  - o **Crecimiento Productos-Mercado | Matriz Ansoff**
  - o **Etapas del ciclo de vida del Producto e integración de la Matriz de BCG (Productos-Mercado)**
  - o **Modelo Riesgo –Fracaso Matriz George S. Day**
  - o Gestionando el portfolio de productos-servicios

## CRECIMIENTO DE NEGOCIO:

- Introducción al crecimiento
- Proceso
  - o Desarrolla el perfil de tu cliente actual
  - o Identifica el proceso de compra
  - o Entiende y gestiona las expectativas
  - o Define tus fortalezas únicas
- Las generaciones
- Oportunidades de crecimiento
- Establecer objetivos de crecimiento

## TÉCNICAS Y PALANCAS DE CRECIMIENTO:

- Introducción al Desarrollo de clientes
- Proceso de desarrollo de clientes
- Técnicas de crecimiento: Up-sell
- Técnicas de crecimiento: X-sell
- Técnicas de crecimiento: Attach
- Técnicas de crecimiento: Co-create

## RECUPERACIÓN Y FIDELIZACIÓN DE CLIENTES:

- Recuperación de Clientes dormidos e inactivos
- Gestión de incidencias
- Fidelización de cliente

## OPORTUNIDAD EN NO CLIENTES: OCÉANOS AZULES

## CRECER A TRAVÉS DE NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO

- Crecer a través de nuevos modelos de negocio
- Palancas de los modelos de negocio
- 7 tipos de modelos de negocio

## MODELOS DE NEGOCIO DE SUSCRIPCIÓN:

- Modelo de negocio de suscripción
- Modelo tradicional vs modelo de suscripción
- Suscripción vs Propiedad
- La nueva economía de la suscripción
- Cómo evolucionar el modelo actual al de suscripción
- Ejemplos de modelos en la industria del software 30-final
- Las ventajas, riesgos y recomendaciones del modelo de suscripción
- Principales métricas del modelo

## CRECIMIENTO A TRAVÉS DE NUEVOS SERVICIOS:

- ¿Por qué necesitamos lanzar nuevos servicios?
- Identificar nuevos servicios
- Metodología y proceso
- Matriz de priorización
- Mínimo servicio viable (MSV)
- Cómo construir nuevos servicios partiendo de los actuales
- Marketing de servicios profesionales

## CRECIMIENTO A TRAVÉS DE SERVICIOS PROFESIONALES

- Servicios Vs Productos
- Creación de servicios
- Claves para la transformación de productos a servicios
- Proceso de creación de marketing de servicios
- Ejemplos de Marketing de servicios

## GESTIÓN DE OPORTUNIDADES:

- Funnel de ventas
- Pipeline: Diseño y gestión
- KPIs claves de venta

## HERRAMIENTAS DE CONTROL Y SEGUIMIENTO

- Cuadro de mando integral BSC

**LIDERAZGO** Liderazgo relacional y gestión de equipos | Liderazgo lateral y situacional | Delegación y empowerment | Inteligencia emocional | Neuroventas | Gestión por tareas, objetivos y competencias. | Ética comercial

**TÉCNICAS** Técnicas de venta | Sandler Selling | SPIN Selling | Customer Centric Selling | Baseline Selling | Solution Selling | Value Selling | Insights Selling | Challenger Selling | Target Account Selling | Strategic Selling

# ¿CUÁLES SON LOS | MÓDULOS Y SESIONES?

**INTRODUCCIÓN** Empieza por ti | Evolución de las ventas | Consultor de Ventas | Venta Consultiva | Metodología | De producto céntrico a cliente céntrico | La voz de cliente



## LIDERAZGO RELACIONAL Y GESTIÓN DE EQUIPOS

- Liderazgo relacional y gestión de equipo
- Historia de los modelos de dirección
- Gestión del talento en entorno VUCA

## CONCEPTO SÁNDWICH LÍDER-MANAGER

- Concepto sándwich líder-manager
- Que es un Líder
- Jefe vs Líder
- Liderazgo relacional

## DE LA GESTIÓN POR TAREAS A LA GESTIÓN POR OBJETIVOS Y COMPETENCIAS

- Que es el Talento
- De Tareas a objetivos y competencias
- Pasar del modelo económico-racional al trascendente
- La gestión por competencias
- Las competencias de un líder
- DAFO de competencias

## DELEGACIÓN Y EMPOWERMENT:

- Delegar en tu equipo
- Empoderar a tu equipo

## CONSECUCCIÓN DE OBJETIVOS A TRAVÉS DE LIDERAZGO LATERAL/SITUACIONAL

- Proceso de desarrollo de competencias
- Factores situacionales
- Gestionar situacionalmente
- Mapa de escenarios situacionales

## MEJORA DEL RENDIMIENTO:

- Gestión de equipos
- Liderazgo de equipos de alto rendimiento
- Gestión del tiempo
- Reuniones eficientes

## INTELIGENCIA EMOCIONAL:

- Inteligencia emocional y el Consultor de Ventas
- Las emociones, el entorno y el Cliente
- Conocerme y gestionarme
- Desarrollo de la Inteligencia Emocional
- Herramientas

## TÉCNICAS DE VENTA B2B:

- Metodologías y técnicas de ventas
- Sandler Selling
- SPIN Selling
- Customer Centric Selling
- Baseline Selling
- Solution Selling
- Value Selling
- Insights Selling
- Challenger Selling
- Target Account Selling
- Strategic – Consultative Selling

**LIDERAZGO** Liderazgo relacional y gestión de equipos | Liderazgo lateral y situacional | Delegación y empowerment | Inteligencia emocional | Neuroventas | Gestión por tareas, objetivos y competencias. | Ética comercial

**TÉCNICAS** Técnicas de venta | Sandler Selling | SPIN Selling | Customer Centric Selling | Baseline Selling | Solution Selling | Value Selling | Insights Selling | Challenger Selling | Target Account Selling | Strategic Selling