

# PROGRAMA DE ENTRENAMIENTO

---

## Programa de entrenamiento elearning para Vendedores Ser excelentes en la venta a distancia

Desde la Cámara de Pontevedra, Vigo y Villagarcía de Arousa les proponemos un curso pensado para mejorar la eficiencia comercial para vendedores, ahora que es tan difícil la visita presencial.

Se trata de un seminario para aprovechar las oportunidades que nos brinda la venta digital, que tiene que permitir al vendedor mejorar su cifra de negocio mediante la visita digital.

En este curso se explicaran los detalles de esta sistemática de venta, partiendo de la venta consultiva.

Pensado para aquellos vendedores que no quieran perder las oportunidades que brinda la digitalización en un momento en que la visita tradicional no es la primera opción para nuestros clientes.



ACTITUDPRO  
Attitude for growth

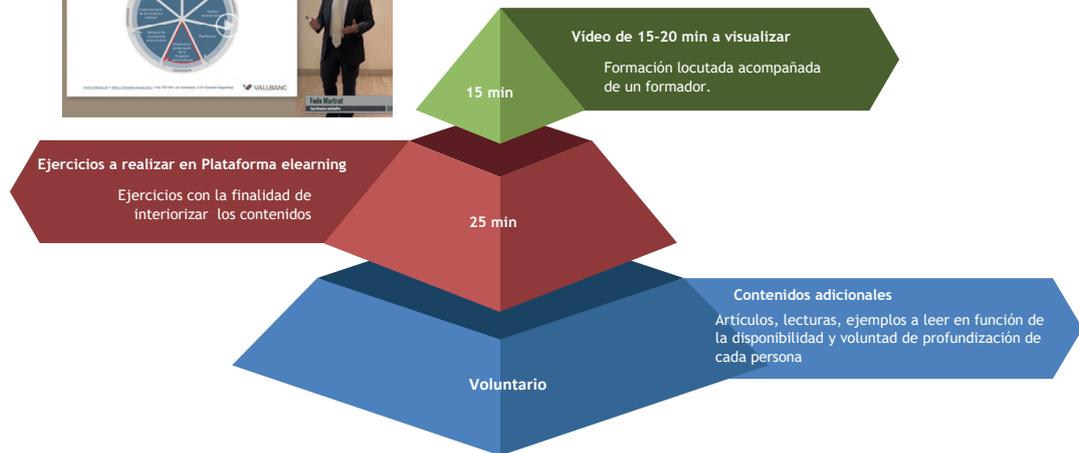
**Cámara**  
Pontevedra, Vigo y  
Villagarcía de Arousa

# EXPLICACIÓN DEL PROGRAMA

## OBJETIVOS

Los objetivos que se pretenden en el programa serían :

- Lograr que aquellos vendedores que están acostumbrados a la venta presencial puedan ser **excelentes en un proceso de venta digital**.
- Identificar los aspectos que diferencian el proceso de venta digital de un **proceso de venta presencial** y tomar consciencia para no fallar en éstos.
- **Eliminar los miedos** ante una situación en que el vendedor tiene que adaptarse para no quedar atrás.
- Lograr la **integración de conceptos** mediante una combinación de:
  1. vídeos formativos
  2. ejercicios a realizar en plataforma online
  3. lecturas voluntarias
  4. Sesión webinar



Cada 3 módulos se realiza una sesión webinar de repaso a distancia vía Teams

# PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA

## CONTENIDOS



### Webinar "Introducción"

Se explica durante 90 min lo que se pretende en este seminario, lo que el usuario encontrará, en cuanto a la parte de preparación y se explica el funcionamiento del aula virtual, la realización de ejercicios y demás material de consulta



### 1. Trabaja tu preparación mental

Como lograr que el vendedor se visualice esta situación de venta a distancia como una situación lo más normal posible para que la cual tenemos que estar Preparados. Es un momento en que tenemos que reaccionar para que el mercado no nos aparte por falta de preparación.



### 2. Domina las herramientas de trabajo digitales

En una conversación de venta a distancia, se requiere que el vendedor capitee la reunión, y que por lo tanto sepa utilizar los distintos recursos a su alcance para que ésta sea un éxito. Se forma en como compartir pantalla, como mostrarse a la cámara cuando toca y así lograr que se produzcan los efectos buscados...



### 3. Aprovecha tu reputación digital

En el mundo online, igual que en el mundo hay que lograr que nuestra reputación nos preceda. Formamos al vendedor en la mejor manera es cuidar adecuadamente la forma de presentarnos online y especialmente en linkedin.



### 4. Prepara bien la reunión a distancia

La venta a distancia no permite que despleguemos todo nuestro carisma personal. Por ello preparamos al vendedor para que el contenido de lo que se expone esté bien razonado y sepa anticipar los efectos wow que va presentar.



### Webinar recapitulativo "PREPARACIÓN" (90')

- Se atienden las preguntas sobre los contenidos en las píldoras de 1 a 4.
- Se explican los puntos esenciales sobre los aspectos citados a lo largo del proceso de venta.
- Workshop sobre como implantar las lecciones en la práctica.
- Plan de acción individual específico de elementos a mejorar

# PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA

## CONTENIDO



### 5. Realiza una introducción potente

En la venta digital, los clientes también **están deseando que se produzca esa empatía**. Eso ayuda a realizar un buen inicio. Formamos al vendedor a realizar las preguntas **clave para diagnosticar** la necesidad o insatisfacción o “pain” y utilizar tanto los silencios como otros elementos de la comunicación no verbal que inciden a distancia.



### 6. Utiliza tu argumentario de ventas en remoto

Formamos al vendedor a utilizar, a nombrar un “**pain**” o **dolor** que el cliente está experimentando. El cliente está escuchando y está más atento a nuestros mensajes a lo que estaría en una reunión presencial. Formamos también a utilizar bien el **discurso de beneficios**, donde en la venta a distancia, **menos es claramente más**.



### 7. Busca las objeciones

En una entrevista a distancia **ello no es tan fácil** detectar las objeciones que puedan aflorar. Por ello es necesario más que nunca preguntar y lograr que el cliente nos dé una retroalimentación franca sobre nuestra presentación. Sin ella no podremos continuar avanzando.



### 8. Camina hacia el cierre en la distancia

Formamos al vendedor a tener **tentativas de cierre** a lo largo del proceso de venta, y a buscar el acuerdo y a utilizar las técnicas de cierre que son especialmente útiles en el proceso comercial.



### 9. Haz un seguimiento fidelizador

Formamos al vendedor a realizar un seguimiento proactivo a distancia para gestionar a aquellos clientes que nos difieran el proceso de venta, aprovechando bien las herramientas digitales a nuestra disposición.



### Webinar recapitulativo “RESUMEN” (90’)

- Se atienden las preguntas sobre los contenidos en las píldoras de 5 a 9.
- Se explican los puntos esenciales sobre los aspectos citados a lo largo del proceso de venta.
- Workshop sobre como implantar las lecciones en la práctica.
- Plan de acción individual específico de elementos a mejorar



### Álvaro Peinador Especialista en Excelencia Comercial

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas (2012), por la Universidad de Valladolid. Especializado en Negociación por la Universidad de Michigan. Certificado por Google en Google Adwords y Google Analytics.

Desde 2017 es consultor de ActitudPro. Inicia su carrera profesional en 2012. Tras un período en el departamento de finanzas del Club Baloncesto Valladolid, se traslada a Barcelona para trabajar como controller financiero en eyeOS, una de las startup más prometedoras del panorama nacional. Durante su estancia en eyeOS, se llevó a cabo uno de los hitos más importantes vividos por la compañía, el proceso de adquisición por parte de Telefónica. En 2015, se incorpora en el Grupo Acom, donde ejerce de Controller del Departamento de Marketing. En 2016 asume la dirección del departamento de Marketing, siendo el responsable de toda la estrategia de Marketing del Grupo, presente en verticales de negocio tales como telecomunicaciones, energía e innovación. Ha liderado la transformación digital de la compañía, estando entre sus éxitos la planificación estratégica y el Project Management de 3 e-commerce, tanto del sector B2C como B2B. Como responsable de Marketing del grupo, ha liderado el proceso de Rebranding de la compañía y ha impulsado la innovación en company colaborando en la definición del plan comercial y de Marketing en el lanzamiento de una startup de sector de la música dentro del grupo.

En 2017 entra a trabajar en la Empresa *ACTITUDPRO CONSULTANTS*, orientada a prestar servicios de consultoría y formación relacionada con las ventas el marketing como consultor especializado en ventas y dirección de equipos comerciales. Ha desarrollado tareas de *Consultor Senior* ayudando a empresas como Morabanc, Resol, Spontex... Ha definido modelos comerciales en empresas del sector financiero en ámbito internacional y del sector industrial a nivel nacional. A nivel de formación, ha impartido formaciones comerciales a compañías del sector industrial y de gran consumo.



### Fede Martrat Sanfeliu Especialista en Comercialización y Dirección de Equipos

Es licenciado en Administración de Empresas y MBA por ESADE Business School.

Socio fundador de ActitudPro. Conferenciante, sales storyteller

Certificado en dinamización grupal por el Instituto Taovillage de París, Certificado en Lego Serious Play y Certificado en Disc por Advanced Insights Disc/AEC, Certificado en ChangerSetter por Relation Technologies de Dinamarca, Certificado en MBSR por el IL3 de la Universidad de Barcelona

Fede ha desarrollado tareas directivas en compañías multinacionales como Corporación Roca (construcciones), Salerm (Cosmética) o Sage (IT). Cuenta con amplia experiencia asesorando a empresas en el área de Liderazgo, estrategia, comercialización y dirección de equipos comerciales. Desde 2005 es socio en ActitudPro, consultoría especializada en Excelencia Comercial y de Equipos en la que realiza proyectos de acompañamiento para mejorar la efectividad comercial.

Es consultor especialista en excelencia comercial y liderazgo directivo, y ha acompañado a varias empresas en diseñar sus modelos de comercialización y redes de ventas en países como España, México, Venezuela, Alemania. Además, acumula más de 2.000 horas dirigiendo seminarios e impartiendo masterclass in company en gestión comercial, marketing y ventas para diversas empresas y organizaciones (En el extranjero BASF, Boehringer, Salerm, France Telecom, y en España en empresas como Gas Natural, Henkel, Telefónica, Euskaltel, Colt Telecom, Cruz Roja, Volkswagen, Alcon, Morabanc, La Caixa Saint-Gobain...).

Es colaborador académico de ESADE, de la Asignatura Sales Management Excellence, y en distintos programas de ESADE relacionados con la dirección de equipos comerciales y la excelencia comercial.

Ha publicado los siguientes libros, de los cuales es autor en los últimos años:

- "El vendedor de Confianza" Ed. Plataforma 2012
- "La rueda del director comercial" Ed. Plataforma 2009.
- "El Primer Equipo" Ed. Publixed 2015.
- "Menos Likes y Más Leads". Pearson 2018



### Jose Martrat

Ing. de Telecomunicaciones por U. Ramon Llull (1997) y MBA por Esade (2006)

Es socio Director de ActitudPro y colaborador académico en Esade B. School en el Executive MBA y en distintos programas in-company realizados por ESADE.

Inicia su carrera profesional en 1998 en **Accenture**, participando en proyectos de implantación de sistemas y en 2001 se incorpora a **Valoris (Sopra Group)**, consultora estratégica como Principal de la Cía. Desarrolla proyectos para multinacionales en países europeos, (estrategia, Marketing y Comercialización), en Telecomunicaciones, Banca, y Editorial en España y en Reino Unido. En 2008 se incorpora como Socio a **Albia (Advisia)**, spin-off de Valoris, donde lidera proyectos de mejora de la eficiencia de redes comerciales y estrategia.

A partir de 2009, es Socio Director a **ActitudPro**, orientada a prestar servicios de consultoría, formación y coaching relacionados con las ventas, marketing y gestión de Equipos. Algunas Empresas en las que ha desarrollado **funciones de consultoría** son: Caixa Catalunya, Banc Sabadell, La Caixa, Telefónica, ONO, Euskaltel, Endesa, Planeta, Fira de Barcelona, BASF, Gunnebo, Unilever...

Algunas Empresas en las que ha desarrollado **funciones de formador** en el ámbito del marketing y las ventas son: ONO, Euskaltel, Pymec, Endesa, Unilever, Aco Partners, Gas Natural, Ros Casares.

Es coautor del libro *El Vendedor de Confianza*. Ed. Plataforma 2012

Es coautor del libro *El Primer Equipo*. Ed. Publixed 2015

Imparte habitualmente acciones formativas en Catalán, Castellano, e Inglés

**Área de conocimiento clave:** Metodologías de venta para Convertir la Estrategia en Resultados comerciales y Customer Experience.

## EQUIPO

EQUIPO DE TRABAJO



### Miguel Navarro Especialista en Excelencia comercial

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Barcelona y especializado en Marketing Estratégico y Marketing Digital por EADA Business School y HLL – Leipzig Graduate School of Management.

Inicia su carrera profesional en el sector audiovisual y cinematográfico dentro del **Grupo Planeta**, ejerciendo responsabilidades en el departamento de Marketing y Ventas de su distribuidora de cine, **DeAPlaneta**. En 2012 asume el liderazgo del departamento de Marketing y Desarrollo de Negocio en una consultora industrial y durante 4 años realiza proyectos en los mercados de Europa y Latam.

En 2016 se incorpora a **eCooltra Motosharing** como Director de Marketing. En este puesto ejerce como responsable del equipo de marketing y ventas llevando a cabo con éxito el lanzamiento e implementación del servicio de Motosharing en Barcelona, Madrid, Roma y Lisboa, pasando de 25 a 1.200 scooters eléctricas en un año y medio. Desde su posición lidera las campañas de adquisición, fidelización y experiencia de usuario de la compañía en todos los mercados donde ésta tiene presencia.

En 2018, Miguel se incorpora a la consultora **ActitudPro** como consultor y formador para llevar a cabo proyectos de **Marketing, Ventas y Experiencia de Usuario**. Ha trabajado en clientes como: Acer, Mémora, Galerías del Tresillo, Morabanc, Assegur, Silicon Gears, Strands, Gesfilter, Tecom, Damm, ...

Imparte habitualmente formaciones en castellano, catalán e inglés.

Últimos artículos publicados:

- Observatorio de RRHH: [Microlearning](#)
- Funerario Digital: [Formación emocional](#)



### Núria Falguera- Especialista en desarrollo de habilidades comerciales

Es Ingeniera Industrial por la Universidad Politécnica de Catalunya (2009), Coach profesional por el Instituto Europeo de Coaching y está finalizando su licenciatura en Psicología por la Universitat Oberta de Catalunya.

Inicia su carrera profesional en 2009 realizando parte de la supervisión de distintos proyectos tecnológicos en India, África y realizando funciones de Project manager para grandes compañías.

En 2013 entra a trabajar como consultora en la empresa **KLB Group** realizando proyecto de gestión del cambio para la mejora de la eficiencia operativa principalmente en los departamentos de compras, márketing y logística.

Des del 2014 compagina su trabajo como consultora con el de formadora y coach de empresas y acumula mas de 400 horas impartiendo programas de formación comercial (liderazgo comercial, comunicación, negociación, técnicas de venta,...).

Durante su experiencia profesional ha trabajado en proyectos de formación, consultoría o coaching para empresas como Procter&Gamble, Unilever, Pastas Gallo, Cafés Templo Food Service, Gallery Hoteles, KBA, Morabanc, Tecom, Argal, IMA Dairy and food, Hotel Palace, Assegur, Forces Eléctriques d'Andorra, Reyoma.  
Especialmente en el sector de las soluciones tecnológicas ha trabajado para NAE, Silicon Gears o IDGrup

## ¿QUIENES SOMOS?



- Fundada en 2005
- Equipo de 20 consultores formadores, especialistas en Desarrollo del talento, y Transformación Comercial
- Más de 300 proyectos realizados en 15 países
- Combinando la experiencia real i académica:
  - Los dos socios directores son colaboradores académicos de Esade Business School, y acumulan 18 años de experiencia en la gestión comercial, en empresa y como consultores
- Con oficinas en Madrid, Barcelona, Andorra, y una red de colaboradores consolidada en Francia, Alemania, México, Suiza, Reino Unido, Portugal, Turquía, y Rusia