

The background of the slide is decorated with a series of thin, grey, wavy lines that flow from the left side towards the right, creating a sense of movement and depth.

Santiago Torre

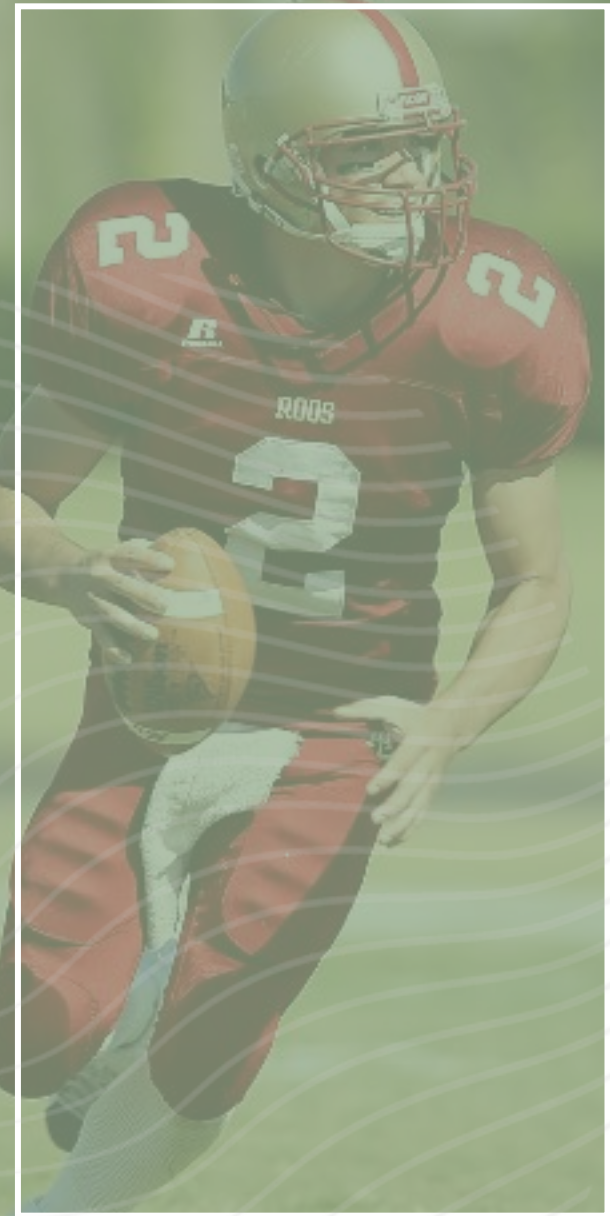
Haz que tu negocio funcione sin ti

PRESENTACIÓN

FORMACIONES EN VENTAS

FORMACIÓN PARA EQUIPOS COMERCIALES

- En mercados competitivos y con propuestas de valor similares serán los equipos comerciales más formados, dinámicos y con actitud más positiva quienes consigan mejores resultados.
- La mayoría de las veces no consiste en la transmisión de nuevos conocimientos, sino en estimularles a que reflexionen y animarles a que pongan en marcha lo que ya conocen, o a que hagan pequeñas modificaciones para que den grandes saltos.
- Todos los componentes de las empresas necesitan actualizar permanentemente lo que realizan, aunque, sin duda, el equipo comercial debe de hacerlo cuando mínimo de manera anual.
- A continuación tienes unas propuestas base para poder trabajar con tu equipo de ventas, tanto de manera on line, como de forma presencial.
- Por supuesto, las adaptaremos a tus necesidades y personalizaremos los contenidos en base a tu mercado.



FORMACIÓN PARA

EQUIPOS COMERCIALES DE EMPRESA

PROGRAMA BASE PERSONALIZABLE

ON LINE

Sesiones en
directo de 60'

ACTITUD

Conceptos básicos de actitud para vender y diferencias entre vendedor estrella y vendedor promedio

1

ORGANIZACIÓN

La planificación del trabajo es la base de la eficacia y hacer lo importante

2

DISC

Dimensiones del comportamiento aplicado a la venta

3

ASPECTOS PSICOLÓGICOS DE LA VENTA

Funcionamiento del cerebro comprador

4

NO COMPITAS POR PRECIO

O tienes claro en que eres diferente o no podrás vender

5

ASPECTOS BÁSICOS DE LA PROSPECCIÓN

Posibles métodos de captación de nuevos clientes

6

CÓMO CONSEGUIR LA PRIMERA VISITA

Trabajamos sobre la llamada de teléfono y el correo electrónico

7

LINKEDIN

Aspectos básicos de LinkedIn y cómo esta red social puede ayudarte a conseguir clientes

8

LA ENTREVISTA DE VENTAS

Cómo tiene que ser la estructura de una entrevista de ventas

9

PROCESO

La importancia del proceso para conseguir clientes convencidos

10

EL CIERRE

Cómo tratar las objeciones en la venta para que sean nuestras aliadas

11

RESUMEN FINAL

Resumen del programa y examen final de conocimientos

12

Santiago Torre

Haz que tu negocio funcione sin ti

Un programa de repaso de conceptos generales de venta para quien nunca haya recibido una formación de este estilo y de “vuelta a los básicos” para los experimentados, que les hará reflexionar sobre si pueden hacer su labor de manera diferente

JORNADAS FORMATIVAS PRESENCIALES

(VER DESARROLLO EN LAS SIGUIENTES HOJAS)



Santiago Torre

Haz que tu negocio funcione sin ti



NO COMPITAS POR PRECIO

8 h

Buscar alternativas al precio para vender y entender cómo hacerlo.



CIERRA LA VENTA SIN PRESIÓN

8 h

Diseñando el proceso que nos haga llegar al cierre de la operación sin presionar.



COMBINADO

12 h

Para no vender por precio y diseñar un proceso que nos lleve al cierre de manera natural.
Ideal para convenciones de ventas.





JORNADAS FORMATIVAS PRESENCIALES

NO COMPITAS POR PRECIO

Santiago Torre

Haz que tu negocio funcione sin ti

Tema		Objetivos / Temas a tocar	Comentarios
30'	Presentación de la jornada	• Presentación de la Jornada • Romper el hielo • Establecer las primeras pautas	Hablaremos sobre actitud, responsabilidad individual, proactividad, ...
105'	La importancia de la preparación y la planificación comercial	• Pirámide de coherencia de objetivos • Cómo fijar objetivos • Cómo diseñar un plan de ruta para lograrlos • Identificación de actividades comerciales clave • Agenda de trabajo semanal por defecto • Pautas para mejorar la eficiencia y eficacia comercial	Lo más importante de la venta sucede antes de sentarse delante del cliente. Queremos que sean conscientes de ello, así como de la importancia de gestionar correctamente las prioridades y actividades clave
15'	Pausa para descanso y café		
30'	El vendedor ideal	• Diferencias entre el vendedor promedio y el vendedor estrella	Quiero que se den cuenta de que todo depende de ellos y que cada uno se lleve tres aspectos en los que trabajar para mejorar su desempeño
90'	DISC: el lenguaje del comportamiento	• Presentación y explicación metodología DISC • Cómo vender más gracias a DISC	Cómo vender a cada tipo de comprador en función de su perfil DISC
60'	Pausa para comer		

NO COMPITAS POR PRECIO

60'	Pausa para comer		
120'	No compitas por precio	• Quién es nuestro cliente ideal • Qué la aportamos de diferente • Por qué nos tiene que comprar a nosotros • Cómo me diferencio de la competencia • Identificar los beneficios que aportamos • Cómo saber lo que el cliente valora para centrar la conversación en ello	Vamos a ir paso a paso desarrollándolo. En función de cómo interactúa el equipo pondremos más peso en una parte u otra Buscaremos que se den cuenta de tener muy bien trabajados los aspectos en que aportamos valor y cómo trabajar sobre ellos
10'	Pausa para descanso y café		
60'	La prospección Comercial	• Identificamos 20 formas de conseguir clientes, poniendo el foco en aquellas más adecuadas para cada empresa y trabajando sobre las que más se adapten a cada mercado	Lo importante para que se tengan citas cualificadas es conocer qué van a ganar por recibirnos. Trabajaremos sobre ese punto y luego elegiremos métodos de prospección
15'	Cierre de la jornada	• Resolución de dudas • Compromiso personal	



JORNADAS FORMATIVAS PRESENCIALES

CIERRA LA VENTA SIN PRESIÓN

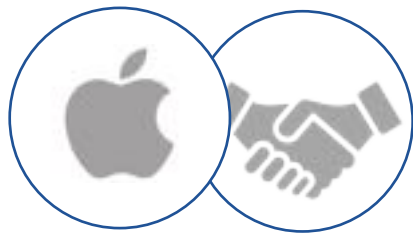
Santiago Torre

Haz que tu negocio funcione sin ti

Tema		Objetivos / Temas a tocar	Comentarios
30'	Presentación de la jornada	• Presentación de la Jornada • Romper el hielo • Establecer las primeras pautas	Hablaremos sobre actitud, responsabilidad individual, proactividad, ...
45'	La importancia de la planificación comercial y gestión del tiempo del vendedor	• Identificación de actividades comerciales clave • Agenda de trabajo semanal por defecto • Pautas para mejorar la eficiencia y eficacia comercial	Lo más importante de la venta sucede antes de sentarse delante del cliente. Queremos que sean conscientes de ello, y de gestionar correctamente las prioridades y actividades clave
90'	DISC: el lenguaje del comportamiento	• Presentación y explicación metodología DISC • Cómo vender más gracias a DISC	Cómo vender a cada tipo de comprador en función de su perfil DISC
15'	Pausa para descanso y café		
30'	El vendedor ideal	• Diferencias entre el vendedor promedio y el vendedor estrella	Quiero que se den cuenta de que todo depende de ellos y que cada uno se lleve tres aspectos en los que trabajar para mejorar su desempeño
60'	La prospección Comercial	• Identificamos 20 formas de conseguir clientes, poniendo el foco en aquellas más adecuadas para cada empresa y trabajando sobre las que más se adapten a cada mercado	Lo importante para que se tengan citas cualificadas es conocer qué van a ganar por recibirnos. Trabajaremos sobre ese punto y luego elegiremos métodos de prospección
60'	Pausa para comer		

CIERRA LA VENTA SIN PRESIÓN

60'	Pausa para comer		
90'	Proceso de ventas	• La venta es un proceso estructurado • Hay que saber qué pasos tenemos que dar • Estructura de la entrevista de ventas	Vamos a identificar los distintos procesos de venta y ver cómo llevarlos a cabo
45'	Las objeciones en la venta	• Identificar las objeciones más comunes • Preparar cómo afrontarlas del mejor modo	La mejor forma de resolver una objeción es tenerla preparada
10'	Pausa para descanso y café		
45'	Cómo preparar el cierre de la venta	• Aspectos que tenemos que conocer para evitar objeciones a necesidad, decisor, momento o producto en la fase final de la venta • Entrenamiento de preguntas críticas de éxito	El cierre de la venta se hace en las preguntas de posicionamiento. Identificar cuáles son y aprender a realizarlas. Vamos a hacer trabajo práctico con lo comentado
15'	Cierre de la jornada	• Resolución de dudas • Compromiso personal	



JORNADAS FORMATIVAS PRESENCIALES

COMBINADA

Santiago Torre

Haz que tu negocio funcione sin ti

Tema		Objetivos / Temas a tocar	Comentarios
Jornada 1			
30'	Presentación de la jornada	• Presentación de la Jornada • Romper el hielo • Establecer las primeras pautas	Hablaremos sobre actitud, responsabilidad individual, proactividad, ...
105'	La importancia de la preparación y la planificación comercial	• Pirámide de coherencia de objetivos. Cómo fijar objetivos • Cómo diseñar un plan de ruta para lograrlos • Identificación de actividades comerciales clave • Agenda de trabajo semanal por defecto • Pautas para mejorar la eficiencia y eficacia comercial	Lo más importante de la venta sucede antes de sentarse delante del cliente. Queremos que sean conscientes de ello, así como de la importancia de gestionar correctamente las prioridades y actividades clave
15'	Pausa para descanso y café		
90'	DISC: el lenguaje del comportamiento	• Presentación y explicación metodología DISC • Cómo vender más gracias a DISC	Cómo vender a cada tipo de comprador en función de su perfil DISC

Jornada 2			
30'	El vendedor ideal	Diferencias entre el vendedor promedio y el vendedor estrella	Quiero que se den cuenta de que todo depende de ellos
105'	No compitas por precio	- Quién es nuestro cliente ideal. Qué la aportamos de diferente - Por qué nos tiene que comprar a nosotros - Cómo me diferencio de la competencia	Vamos a ir paso a paso desarrollándolo. En función de cómo interactúa el equipo pondremos más peso en una parte u otra
15'	Pausa para descanso y café		
120'	Proceso de ventas	- La venta es un proceso estructurado - Hay que saber qué pasos tenemos que dar - Estructura de la entrevista de ventas	Vamos a identificar los distintos procesos de venta y ver cómo llevarlos a cabo
60'	Pausa para comer		
60'	La prospección Comercial	Identificamos 20 formas de conseguir clientes y elegimos las que más se adapten a la empresa para profundizar en ellas	Lo importante para que se tengan citas cualificadas es conocer qué van a ganar por recibirnos
60'	Las objeciones en la venta	- Identificar las objeciones más comunes - Preparar cómo afrontarlas del mejor modo	La mejor forma de resolver una objeción es tenerla preparada
10'	Pausa para descanso y café		
60'	Cómo preparar el cierre de la venta	- Aspectos que tenemos que conocer para evitar las objeciones a necesidad, decisor, momento o producto en la fase final de la venta - Entrenamiento de preguntas críticas de éxito	El cierre de la venta se hace en las preguntas de posicionamiento. Identificar cuáles son y aprender a realizarlas. Vamos a hacer trabajo práctico con lo comentado
20'	Cierre de la jornada	Resolución de dudas y Compromiso personal	

PROCESOS DE VARIAS JORNADAS PARA CONVERTIRSE EN UN EQUIPO COMERCIAL DE ALTO RENDIMIENTO

COMPACTA

32 H

**4 jornadas
presenciales**

COMPLETA

48 HORAS

**6 jornadas
presenciales**

Santiago Torre

Haz que tu negocio funcione sin ti

COMPACTA (32 H)

Esto es un boceto. Se diseña siempre a medida de las necesidades del cliente

JORNADA 1

Tener claro lo que hay que hacer

- Presentación del programa
- La importancia de fijar objetivos
- Gestión del tiempo
- Diferencias entre vendedor estrella y vendedor promedio
- Áreas de mejora personal
- La importancia del trabajo en equipo
- La motivación en la venta
- Venta emocional frente a venta racional

JORNADA 2

No compitas por precio

- DISC: cómo vender a cada tipo de comprador en función de sus dimensiones de comportamiento
- Qué sucede cuando bajas el precio
- Motivos para la compra por precio
- Busca en lo que eres bueno
- Posiciónate en las fortalezas
- Cómo saber lo que valora el cliente
- Habla siempre de beneficios: busca los tuyos y centra la conversación en ellos.

COMPACTA (32 H)

JORNADA 3

Consigue nuevos interesados

- Cómo hacer prospección comercial
- Encuentra los métodos más eficaces de prospectar
- Causa una primera buena impresión
- La comunicación no verbal
- Transmite profesionalidad
- Ten claro tu proceso de ventas y lo que tienes que hacer
- Cómo preguntar para dirigir la conversación
- La venta se realiza cuando escuchas, no cuando hablas

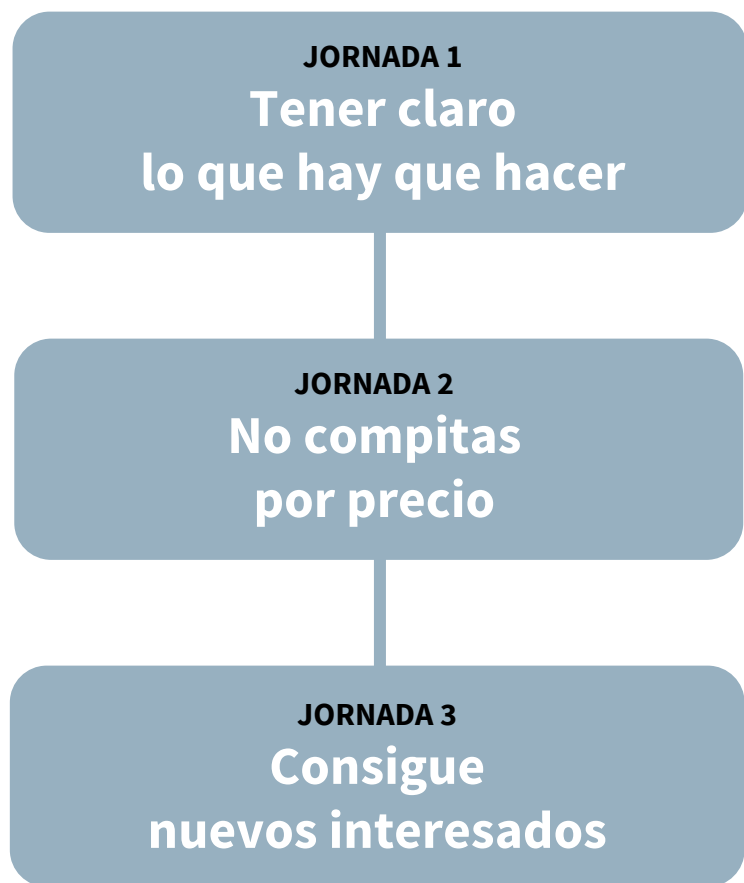
JORNADA 4

Cierra la venta y consigue referencias

- La venta es un proceso estructurado
- Determina tu proceso de ventas ideal
- Organización de la entrevista de ventas para llegar a un cierre sin presión
- Preguntas críticas de éxito
- Las objeciones en la venta
- Cómo resolver objeciones y cerrar la venta
- La escalera de la lealtad
- Cómo obtener el máximo de cada cliente

COMPLETA (48 H)

Se diferencia de la compacta en cuanto a que la jornada 4 se hace mucho más extensa y se amplía a 3 jornadas reforzando los conceptos, el entrenamiento y ampliando el desarrollo de la cartera de clientes.



JORNADA 4 Estructura tu proceso de ventas

- La venta es un proceso estructurado y tienes que tener el tuyo
- Determina tus procesos de ventas ideales
- Organización de la entrevista de ventas para llegar a un cierre sin presión
- Tipos de compradores y los procesos más adecuados
- Cómo vender a una empresa cuando hablas directamente con el tomador de la decisión
- Cómo vender en empresas en que no hablas con el tomador de la decisión

COMPLETA (48 H)

JORNADA 5

Cierra la venta de manera natural y sin presionar

- Preguntas críticas de éxito, clave del cierre de la venta. Aprende a hacerlas
- Las objeciones en la venta: siempre son iguales, tenlas trabajadas de manera previa
- Cómo resolver objeciones en la fase final y cerrar la venta
- Evita las excusas: haz que tome una decisión
- Cómo hacer seguimiento en el caso de no haber cerrado la operación en ese momento
- Cómo retomar una operación no cerrada tiempo atrás

JORNADA 6

Cómo obtener lo máximo de cada cliente

- La escalera de la lealtad y cómo hacer que el cliente la vaya subiendo
- Identifica el potencial de cada cliente
- Cómo vender otros productos a clientes ya existentes
- Cómo conseguir mayor penetración en los productos que ya te compra
- La importancia de conseguir que tu cliente te traiga a otros
- Cómo conseguir referencias y recomendaciones que te faciliten la venta

FORMADOR

EXTRACTO DEL CURRICULUM



Santiago Torre

Haz que tu negocio funcione sin ti

- Coach de negocios certificado por IBCI –International Business Coaching Institute y AICEN -Asociación Internacional de Coaching Empresarial y de Negocios-
- **Licenciado en Sociología Industrial** por la Universidad de Deusto
- **Master en Administración de Empresas (MBA)** por la Universidad Comercial de Deusto
- **Postgrado en Control de Gestión**
- Más de 30 años de experiencia profesional, los 12 últimos como coach de negocios
- Ponente y conferenciante habitual en foros y congresos de ventas y recursos humanos
- Autor de varios libros sobre ventas y liderazgo.
- *“Cierra la Venta”* ha sido nº 1 en la categoría Ventas de Amazon en España por más de 12 semanas consecutivas y suele estar siempre entre los más vendidos en la misma desde su publicación en enero de 2018.
- Autor del podcast [Liderazgo Comercial](#), con más de 500 episodios publicados
- Director del portal www.lideraryvender.com
- Puede verse toda la trayectoria profesional, diplomas y mayor información en el [perfil de LinkedIn](#)



ALGUNOS TESTIMONIOS DE CLIENTES

Todos ellos son públicos y verificables en la red profesional LinkedIn, en donde encontrará más de 70 de ellos



“He tenido el placer de asistir a una formación o, mejor dicho, a una sesión de coaching comercial dirigida por Santiago Torre de Impulso. He de decir, que me ha sorprendido como te hace pensar y replantearte las formas de proceder de una manera amena, haciendo hincapié en los aspectos que debes mejorar y perseguir. Sin ningún género de dudas, si se tiene la oportunidad, recomiendo contar con Santiago para ayudaros a mejorar en vuestra vertiente mas comercial”.

MIGUEL ANGEL CASARES

Director Comercial Mesina



Muchas gracias Santiago por el interesantísimo curso que hemos recibido de CIERRA LA VENTA en el que hemos podido repasar y encajar conceptos que tenemos automatizados pero no sabemos el porqué y cuando usarlos. Igualmente hemos aprendido la importancia de llevar preparadas las reuniones de trabajo y tener un esquema de los pasos a seguir. Totalmente recomendable tanto Santiago como el curso.

MIGUEL ANGEL FERNÁNDEZ PÉREZ

Director Regional Sur Delikia Fresh
Vending&Coffeecorner&Minimarket



Dos programas de formación y coaching con Santiago Torre me han hecho ver que esta formación ha sido el dinero mejor invertido en muchos años. Primero de forma individual y luego trasladado a todo el grupo comercial de la empresa hemos aprendido y (muy importante ENTRENADO) lo que ya sabíamos pero mejorado, depurado, puesto en orden y creando un método sobre ello. Hemos visto potenciadas nuestras capacidades tanto individualmente como a nivel de equipo.

LA FUERZA ESTA DENTRO DE NOSOTROS.

Santiago Torre Escudero nos ha ayudado a encontrarla.

Santiago: si fueras pequeño y verde serías maestro Yoda

IBÓN RIVAS

Director Comercial Kolbi Electrónica

Santiago Torre

Haz que tu negocio funcione sin ti



“Una formación práctica que ha mejorado mis resultados comerciales desde la primera sesión. Me gustó especialmente la sesión de cerrar la venta, aunque todos los días nos sorprendió con pequeñas recetas comerciales muy prácticas.”

AMAYA ALONSO

Gerente de Insignia Reformas



“Lo mejor de trabajar con Santiago es que además de pensar lo que vas a hacer, te espera a que lo hagas... Después de muchas formaciones, esta es la definitiva. Solo con el primer cliente del nuevo servicio, ya hemos amortizado la formación”

SUSANA DÁVILA

Socio en MC3 Asesores



“Santiago Torre despliega una formación para conseguir que los equipos comerciales definan sus objetivos, mejoren sus capacidades y adquieran claridad sobre los valores importantes de su trabajo. De forma muy amena y entretenida toca todos los aspectos claves para mejorar en ventas.

Agradecerle las jornadas que ha compartido con el equipo comercial de Aura Seguros.”

XAVIER SÁNCHEZ HIDALGO

Director de Marketing en Aura Seguros



“Excelente formación en ventas para mi equipo comercial, así como en dirección de liderazgo y coach. Recomendable es poco, diría que imprescindible. Trabajar con gente profesional es magnífico”.

EDUARDO MARTÍNEZ TORRADO

Director Agencia Seguros La Fe



“Acabo de terminar una formación de liderazgo de equipos impartida por Santiago Torre Escudero.

Para mi, han sido unas jornadas estructuradas y con contenido de calidad que me han ayudado en el trabajo diario y me han dejado "deberes" por hacer! Una pena que no hayan podido ser presenciales donde le hubiéramos sacado mucho más partido.

Muchas gracias Santiago por habernos enseñado a aprender a mediar en conflictos, por enseñarnos a aprender un poco más sobre inteligencia emocional para controlar situaciones, por enseñarnos como motivar a nuestros equipos, por enseñarnos a liderar partiendo de uno mismo, por enseñarnos el lenguaje de los gestos

en una conversación, por enseñarnos a organizar y aprovechar mejor nuestro tiempo y sobre todo por ayudarnos a encontrar el camino para ser "Un Equipo Ganador". por todo ello... muchas gracias!!

Sigue como tanto he repetido, "enseñando" porque eres un gran profesor, espero que podamos disfrutar de nuevo de tus formaciones. enhorabuena porque me han encantado!”

JOSÉ MANUEL ALMANSA

Delegado Territorial Algeco España

Santiago Torre

Haz que tu negocio funcione sin ti

PROPUESTA DE TRABAJO

Si quieres que hablemos para analizar tu caso concreto, contacta y lo haremos sin compromiso alguno.

Santiago Torre

Haz que tu negocio funcione sin ti

- ✓ **Podemos trabajar desde una conferencia motivacional de una hora hasta un ciclo formativo completo de varias jornadas.**
- ✓ Se puede complementar con mentorías personalizadas para dirección o jefatura de ventas.
- ✓ Trabajo con equipos comerciales de cualquier ámbito geográfico.
- ✓ Sin problemas de movilidad para la formación.

Se pueden diseñar formaciones a medida e híbridas (plataforma de tele formación + sesiones en directo a distancia o presenciales)

Bonificable por FUNDAE España

Plataforma formativa propia o a través de videoconferencia (Zoom, MTeams, ...)

SI LE INTERESA SABER MÁS

PUEDE CONTACTAR CON NOSOTROS

Santiago Torre

Haz que tu negocio funcione sin ti

T.+34 699 305 323

info@santiagotorre.com

Getxo · Bizkaia · España