

The background features a series of thin, grey, wavy lines that flow from the left side towards the right, creating a sense of movement and depth. The lines are more densely packed on the right side, where they form a grid-like pattern.

**Santiago Torre**

Haz que tu negocio funcione sin ti

**VENDEDOR** (con mayúsculas)  
PROGRAMA DE (TRANS)FORMACIÓN EN VENTAS

**XI EDICIÓN EN  
BIZKAIA**

# FORMACIÓN PARA VENDEDORES

- Este programa busca ayudar a transformarse en un vendedor de alto rendimiento, tengas o no experiencia en ventas
- No solamente es formación de alta calidad, también hay acompañamiento y adaptación al caso particular de cada asistente
- Les acompañaremos a lo largo de dos meses para que tengan sólidos conocimientos en ventas
- No hablaremos solo del Cómo, sino también del Porqué para que sean Para qué lo realizan y lo puedan adaptar
- En las hojas finales puedes ver los testimonios de algunas de las 10 ediciones anteriores que hemos tenido en Bilbao de este programa

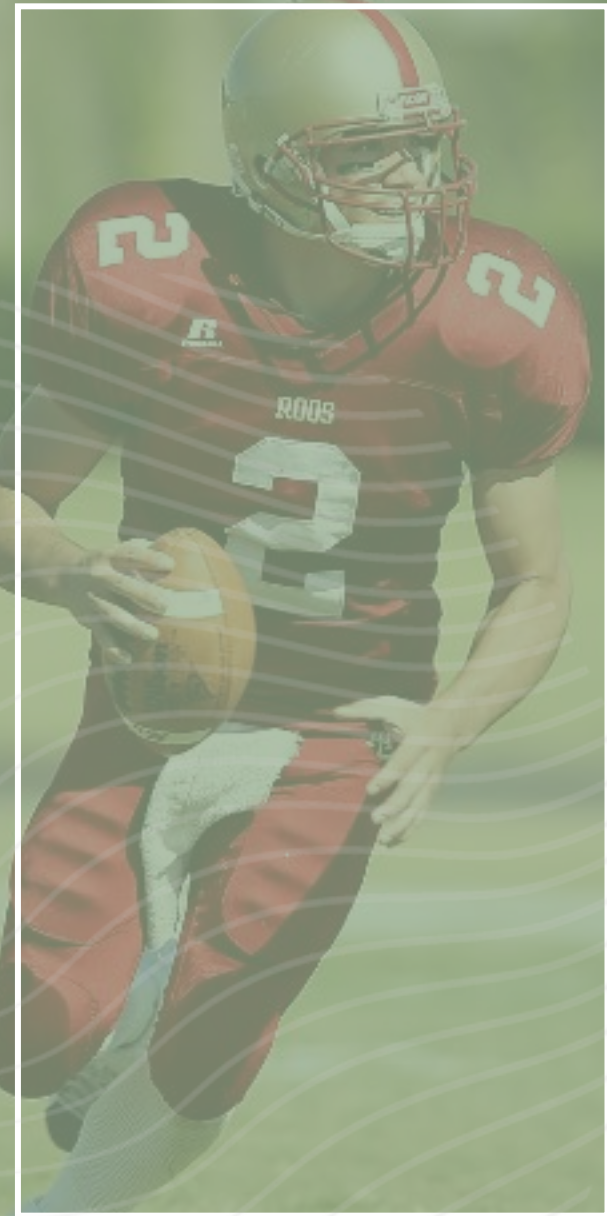


Acabo de terminar el curso y ha sido una muy grata experiencia profesional. Llevo 15 años de comercial y creí que lo sabía casi todo, y luego te das cuenta de que hay mucho por mejorar, entrenar y trabajar. En breve empezas a notar resultados

**Javier Portal**  
Director de Ventas de Tecnymat

**Santiago Torre**

Haz que tu negocio funcione sin ti



# VENDEDOR (con mayúsculas)

## PROGRAMA DE (TRANS)FORMACIÓN EN VENTAS

PRESENCIAL

JORNADAS DE  
5 HORAS  
(9 a 14h)

6 de abril de 2021

LOS BÁSICOS PARA  
SER UN VENDEDOR

1

13 de abril de 2021

ASPECTOS  
PSICOLÓGICOS  
DE LA VENTA

2

20 de abril de 2021

NO COMPITAS POR  
PRECIO

3

27 de abril de 2021

PROSPECCIÓN  
COMERCIAL

4

4 de mayo de 2021

PROTOCOLOS DE  
COMPORTAMIENTO  
EN CLIENTE

5

11 de mayo de 2021

APRENDE A  
PREGUNTAR PARA  
OBTENER  
INFORMACIÓN

6

18 de mayo de 2021

CIERRA LA VENTA  
SIN PRESIÓN

7

25 de mayo de 2021

FIDELIZACIÓN Y  
RENTABILIZACIÓN  
DE CLIENTES

8

**Santiago Torre**

Haz que tu negocio funcione sin ti

# BLOQUE 1: LA MENTALIDAD

## 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 motivación en la venta
- La Resiliencia

**CONCEPTOS BÁSICOS BÁSICOS PARA SER VENDEDOR  
(con mayúsculas)**

## JORNADA 2

### Aspectos psicológicos de la venta

- Vender tiene mucho más que ver con la relación y confianza generada que con el producto
- Los 3 cerebros que tiene tu cliente
- Sesgos psicológicos y cómo conseguir la confianza del cliente
- Venta emocional frente a venta racional
- Teoría DISC de dimensiones de comportamiento
- Cómo utilizar el DISC para vender mejor

**MEJORA LA COMUNICACIÓN CON TUS CLIENTES Y  
COMPAÑEROS**

**SESIÓN INDIVIDUAL DE APOYO**

**Santiago Torre**

Haz que tu negocio funcione sin ti

# BLOQUE 2: ASPECTOS BÁSICOS PARA VENDER

## JORNADA 3

### No compitas por precio

- Solo el 14% de los clientes compra por precio. Céntrate en el 86% restante
- Busca tu diferencia
- Comprueba si le importa
- Centra la conversación en ello
- Céntrate en los beneficios
- Aprende a presentar tu propuesta de forma mucho más atractiva

**APRENDE A HACER VALER TU DIFERENCIA**

## JORNADA 4

### Prospección comercial

- 20 formas de prospección
- Elige las tuyas
- Optimízalas
- Mejora el primer contacto
- Trabajaremos el mejor modo de enviar un mail de prospección y de realizar una primera llamada

**CONSIGUE CITAS COMERCIALES DE MAYOR CALIDAD**

## JORNADA 5

### Protocolo de comportamiento

- La 1ª impresión cuenta mucho
- Aprende a causar una primera buena impresión
- Sé diferente y profesional
- Cómo presentarte
- Qué hacer en la 1ª visita
- Normas de etiqueta

**COMPÓRTATE PROFESIONALMENTE PARA GANAR LA CONFIANZA**

**SESIÓN INDIVIDUAL DE APOYO**

**Santiago Torre**

Haz que tu negocio funcione sin ti

# BLOQUE 3: LA CAPA DE PROFESIONALIDAD

## JORNADA 6

### Aprende a preguntar

- Tipos de preguntas
- Cómo dirigir la conversación
- La escucha activa
- Estructura de la entrevista
- Las dos partes debéis tener muy claro cuál será el siguiente paso

**LA VENTA SE HACE CUANDO HABLA EL CLIENTE, NO CUANDO LO HACES TÚ**

## JORNADA 7

### Cierra la venta sin presión

- Ten muy claro tu proceso de ventas
- Pasos a llevar a cabo
- Conoce su forma de comprar
- Centra la conversación en lo que eres bueno
- Pide que tome acción
- Gestiona las objeciones: habla de lo que os une, no de lo que os separa

**CONSEGUIR CIERRES DE CALIDAD ES CUESTIÓN DE PROCESO, NO DE ENGAÑO**

## JORNADA 8

### Fidelización y desarrollo del cliente

- Deleitar al cliente
- Las 5 fases de la fidelización
- La escalera de la lealtad
- Obtener referencias
- Dinamizar el “boca a oreja”
- Convierte a tus clientes en embajadores de tu marca

**UN CLIENTE FIDELIZADO ES LA MEJOR APERTURA DE PUERTAS PARA OTROS**

**SESIÓN INDIVIDUAL DE APOYO**

**Santiago Torre**

Haz que tu negocio funcione sin ti



# ALGUNOS TESTIMONIOS DE CLIENTES

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



Es el mejor curso en que he participado. ¡¡Te abre la conciencia para cambiar el modo de trabajar de forma eficiente, profesional y con ... ACTITUD!!

## MAX RIOS

Director General Voestalpine Ibérica



Es enriquecedor. Mil y una herramientas para hacer bien las cosas. ¡No sé como he sobrevivido hasta ahora! Totalmente personalizado. Apoyo y entrega completa por parte de Impulso. No es un curso más. Encantadísimo y muy contento

## JAVIER VALERA

Asesor Comercial ATM



Después de una experiencia de 19 años en mi labor profesional creía que hacía las cosas muy bien.

Me he dado cuenta de que ciertos puntos fuertes nublaban aspectos a mejorar. En algunos puntos me he dado cuenta de que tenía una gran experiencia de 19 años en no hacer bien ciertas cosas.

Este curso me ha ayudado a identificar esos puntos y me ofrece un método para mejorarlos y desarrollarlos. Realmente aumentaré mis capacidades.

La experiencia ha sido tal que todo nuestro equipo comercial realizará esta formación, esperamos un gran salto con ello

## IBÓN RIVAS

Director Comercial Kolbi Electrónica



Altamente recomendable. Contenido y estructura bien planificados y valoro mucho las sesiones individuales (realmente aportan valor añadido al coaching). Ambiente excelente, con ejercicios prácticos y aprendiendo también de la experiencia de un excelente grupo humano. Santiago y Meritxell, aparte de grandes profesionales, consiguen realmente contagiarte de algo clave en la venta: "Motivación y entusiasmo". ¡¡Ahora a poner todo en práctica!!

## PEDRO REBOLLEDO

Director Comercial Redex Spain

# Santiago Torre

Haz que tu negocio funcione sin ti

# ALGUNOS TESTIMONIOS DE CLIENTES

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



Estoy muy satisfecho de haber hecho el curso. Me ha ayudado mucho y me ha llenado la agenda de trabajo y me ha permitido llegar a clientes a los que antes no llegaba

## **ASIER RUIZ**

Jefe de Ventas de Lidera Higiene



Formación muy profesional y con apoyo constante por parte de Santiago y Meritxell. Las sesiones son muy dinámicas y están muy bien organizadas. Realmente se aprende mucho, aunque lo mejor es la motivación que te dan para hacer lo que sabes que hay que hacer, pero no haces

## **FERNANDO ORTEGA**

Asesor financiero independiente BBVA



Conociendo a Santiago, leyéndolo, escuchándolo... sabes lo que te vas a encontrar en uno de sus cursos, pero trabajarlo con el directamente es un refuerzo personal.

La verdad es que aprendes a gestionar muchas situaciones que creemos que los conocemos o sabemos hacerlos y erróneamente lo hacemos mal.

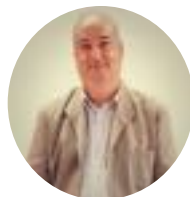
La importancia de la comunicación verbal y sobre todo la no verbal.

Superó todas mis expectativas, un gran placer haber podido disfrutar de estas jornadas tanto con el como con Meritxell

Muchas gracias

## **ARITZ ETXEBARRIA**

Departamento Comercial Etxekit



Es un curso muy recomendable y NECESARIO para cualquier comercial que quiera obtener grandes resultados en su trabajo.

Se "entrenan" todos los aspectos de la venta desde la captación del cliente hasta el cierre, todo ello visto desde una perspectiva diferente y real.

Gracias Santiago

## **CARLOS GUTIERREZ**

Comercial Ingemática Sistemas Informáticos

**Santiago Torre**

Haz que tu negocio funcione sin ti



# 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 600 episodios publicados
- Director del portal [www.lideraryvender.com](http://www.lideraryvender.com)
- Puede verse toda la trayectoria profesional, diplomas y mayor información en el [perfil de LinkedIn](#)



# INSCRÍBETE AL PROGRAMA

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

## Santiago Torre

Haz que tu negocio funcione sin ti

**LUGAR DE IMPARTICIÓN**  
**Avenida de los Chopos, 39 Bajo**  
**48992 Getxo - Bizkaia**

**El precio por asistente es de 1.197 \* € + 21% de I.V.A.**

Incluye

Vas a estar 8 semanas tutelado y trabajando en incrementar tus ventas ahora y en el futuro

Te aseguro que va a ser la mejor inversión que puedas realizar. ¡Garantizado!

- ✓ 8 jornadas de formación y entrenamiento de 5 horas,
- ✓ Cuaderno de trabajo y material entregado,
- ✓ Seguimiento permanente
- ✓ 3 sesiones individuales de apoyo,
- ✓ Un informe DISC personalizado

**Hasta el 23 de marzo de 2021 el precio será de 997 € + 21% I.V.A.**

### **SOLICITA INSCRIPCIÓN AL PROGRAMA <sup>1</sup>**

Enviando esta hoja a [info@santiagotorre.com](mailto:info@santiagotorre.com)  
o al fax 944 344 744

Razón Social:

CIF:

e-mail de contacto:

Domicilio:

Nº de asistentes:

Forma de pago:

Teléfono:

- Transferencia
- Cargo en cuenta corriente

\*Bonificable con los límites establecidos por FUNDAE para empleados en Régimen General de Seguridad Social

Si así lo desea, podemos realizar las gestiones oportunas para facilitar la referida bonificación en los seguros sociales del mes de mayo de 2021  
<sup>1</sup> La solicitud no comporta inscripción inmediata. Las plazas son limitadas y al no poder asistir empresas competidoras a la misma edición, el primer inscrito tendrá preferencia y podrá ejercer la exclusión sectorial

**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](mailto:info@santiagotorre.com)

Getxo · Bizkaia · España