

# Santiago Torre

## FORMACIONES EN TU EMPRESA

Transformando equipos a través de programas formativos personalizados e impulsando el crecimiento profesional y los resultados empresariales.



# FORMACIÓN PRESENCIAL PARA TU EQUIPO



## Equipos mejor formados, mejores resultados

En mercados competitivos, los equipos formados, dinámicos y positivos son los que consiguen destacar y decantar de su lado las oportunidades compartidas



## Reflexión y acción

No solamente voy a formarle, también les estimularé para que apliquen lo que ya conocen y realizando pequeñas modificaciones consigan con gran impacto.



## Impacto presencial, seguimiento online

Combino la formación presencial con seguimiento digital para garantizar la implementación efectiva y asegurarnos de que esta vez sí que lo ponen en práctica



## Adaptación personalizada

Personalizo los contenidos según tu mercado y el equipo que tengas. No todo vale para todo el mundo. **Mi fuerte es ser capaz de adaptar la teoría a tu caso concreto.**





# FORMADOR

- ▷ Coach de negocios certificado por IBCI –International Bussines Coaching Institute y AICEN -Asociación Internacional de Coaching Empresarial y de Negocios
- ▷ **Licenciado en Sociología Industrial** por la Universidad de Deusto
- ▷ **Executive MBA** por la Universidad Comercial de Deusto
- ▷ **Postgrado en Control de Gestión**
- ▷ Más de 35 años de experiencia profesional, los 15 últimos como mentor de negocios y formador
- ▷ Ponente y conferenciante habitual en foros y congresos de ventas y recursos humanos
- ▷ **Autor de varios libros sobre ventas y liderazgo**, alguno de los cuales suelen estar en las primeras posiciones de venta en Amazon España en su temática (a la derecha pueden verse los últimos)
- ▷ **Autor del podcast [Liderazgo Comercial](#)** (más de 1.500 episodios)
- ▷ Puede verse toda la trayectoria profesional, diplomas y mayor información en el [perfil de LinkedIn](#)

**Santiago Torre**

## ÚLTIMOS LIBROS PUBLICADOS



Sigue al autor



Vender bien es posible si tienes las herramientas: relatos y consejos para ayudarte a vender mejor y convertirte en un **vendedor profesional** Versión Kindle

de Santiago Torre Escudero (Autor) | Formato: Versión Kindle

★★★★★ 41 valoraciones

Ver todos los formatos y ediciones

**Versión Kindle**  
0,00 € Kindle Unlimited

**Tapa blanda**  
16,49 € prime

Este título y más de un millón, disponibles en Kindle Unlimited  
Comprar por 6,18 €

1 Nuevo desde 16,49 €

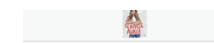
"Vender bien es posible" te va a proporcionar herramientas para que mejores en tu día a día en el mundo de la venta a través de historias reales y de consejos prácticos y aplicables.

Algunas de las reseñas que encontrarás más abajo dicen

"Soberbia libro. En sus páginas encontrarás excelentes consejos que te ahorrarán errores en tu proceso comercial. Es muy útil"

Leer más

Longitud de impresión	Idioma	Notas adhesivas	Fecha de publicación	Tamaño del archivo
163 páginas	Español	En Kindle Scribe	13 diciembre 2021	3810 KB



Sigue al autor



Cierra la venta: Método y proceso para cerrar ventas y disparar tus resultados Versión Kindle

de Santiago Torre Escudero (Autor) | Formato: Versión Kindle

★★★★★ 202 valoraciones

Ver todos los formatos y ediciones

**Versión Kindle**  
0,00 € prime

**Tapa blanda**  
14,85 € prime

Leer con nuestra App gratuita  
Comprar por 4,50 €

1 De 2ª mano desde 8,75 €  
1 Nuevo desde 14,85 €

"Cierra la Venta" te va a proporcionar un método y un proceso que te facilite convencer a tus posibles clientes de que la tuya es la mejor opción para sus intereses.  
"Un gran libro sobre ventas, bien llevado, con un último tercio magistral" Pedro Valladolid. Socio de Venta corporativa en Impulso Coaching de Negocios  
"Me ha dado muchísimas ideas, tanto de negociación, como, por supuesto, de cierre" Manolo Vidal. Consultor de Social Selling y experto en LinkedIn.

Leer más

Longitud de impresión	Idioma	Notas adhesivas	Fecha de publicación	Tamaño del archivo
170 páginas	Español	En Kindle Scribe	28 enero 2018	875 KB



Sigue al autor



La eclosión de Maddi: Una historia de liderazgo: todo peón es una reina en potencia Tapa blanda – 12 diciembre 2016

de Santiago Torre (Autor)

4,7 ★★★★★ 73 valoraciones

Ver todos los formatos y ediciones

**Versión Kindle**  
0,00 € Kindle Unlimited

**Tapa blanda**  
15,41 € prime

Este título y más de un millón, disponibles en Kindle Unlimited  
Comprar por 4,53 €

1 De 2ª mano desde 11,58 €  
1 Nuevo desde 15,41 €

Imaginate por un momento tu vida profesional si consiguieras que tu equipo creciera y fuera independiente.

¿Sabes que se puede conseguir?

La eclosión de Maddi es un libro que te enganchará con su historia desde el comienzo, adictivo y que, además te ayudará a conseguir ese equipo que deseas.

Leer más

Informar sobre información de producto errónea.

Longitud de impresión	Idioma	Fecha de publicación	Dimensiones	ISBN-10
262 páginas	Español	12 diciembre 2016	15,24 x 1,52 x 22,86 cm	1519066861

# JORNADAS DE TRABAJO



# PSICOLOGÍA DE LA VENTA



CONOCIMIENTO INDISPENSABLE PARA CUALQUIER VENDEDOR Y QUE MUY POCAS VECES SE ENSEÑA.



## Conexión humana

La esencia de la venta está en la conexión entre personas, es lo que crea confianza



## Entender al cliente

Descubre miedos, motivaciones y deseos profundos.



## Cerebro del comprador

Aprende cómo funciona y cómo tu cliente toma las decisiones y actúa en base a ello



## Ayudarle a que tome acción

No se trate de convencer, sino de conseguir que actúe y eso es racional y, sobre todo: emocional

RECOMENDADO EMPEZAR **POR AQUÍ**



# NO COMPITAS POR PRECIO, VENDE POR VALOR



## Identifica tu valor diferencial

Conoce lo que hace único tu producto o servicio.



## Comunica beneficios, no características

Transmite el impacto real en el cliente.



## Genera interés genuino

Capta la atención por tu propuesta de valor, no por tu precio.

IDEAL PARA EQUIPOS COMERCIALES QUE PUEDEN DIFERENCIAR SU PRODUCTO DEL DE LA COMPETENCIA

# CIERRA LA VENTA (SIN PRESIÓN)

1

## Adaptado a tu caso

Proceso lógico adaptado a tu mercado y que podrán poner en práctica de inmediato

2

## Método probado

La venta no depende de inspiración sino de métodos efectivos.

3

## Cierre natural

Conseguimos cerrar sin técnicas de presión invasivas.

4

## Aplicación universal

Válido para cualquier tipo de venta, vendedor y proceso.

ENTENDER QUE **LA VENTA PROFESIONAL ES UN PROCESO**, NO UNA TRIQUIÑUELA

# CONSIGUE QUE TE SIGAN

## Influencia

Cómo aumentar tu influencia en los demás

## Momento

Identifica el momento perfecto para cada mensaje.



## Emoción

Conecta a nivel emocional para generar acción.

## Razonamiento

Argumenta y convence de forma clara y que impacte.

**Desarrolla tu HABILIDAD DE CONVENCER y conseguir que los otros realicen lo que propones**

**ORIENTADA PARA PERSONAS AL FRENTE DE EQUIPOS DE TRABAJO.**



# HAZ QUE TE ENTIENDAN

¿Problemas de comunicación?  
¿Parece que hablen diferentes idiomas?

## El desafío actual

Hoy la mayoría de comunicación es digital: WhatsApp, Slack, email... Esto genera **frecuentes malentendidos y pérdida de contexto emocional.**

Una comunicación efectiva es esencial para el éxito empresarial en todos los niveles.

## Qué trabajaremos

- Adaptación al interlocutor
- Inteligencia social y emocional
- Claves para una comunicación efectiva

Todo adaptado a tu equipo y personalizado según tus herramientas principales de comunicación.

**ORIENTADA PARA PERSONAS Y EQUIPOS DE TRABAJO EN DONDE SU COMUNICACIÓN SEA MEJORABLE**



# VENTAS PARA NO VENDEDORES

Fomenta la relación entre departamentos y consigue que colaboren en armonía



## Conciencia colectiva

En la empresa TODOS, independientemente, del departamento.



## Colaboración necesaria

Descubre cómo apoyar al equipo comercial desde tu posición.



## Visión comercial global

Incorpora perspectiva comercial a tus tareas diarias.

**FORMACIÓN PRÁCTICA EN DÓNDE ENTENDERÁN QUE EN UNA EMPRESA TODOS VENDEN Y COMPRENDERÁN SU APORTACIÓN**



# LIDERAZGO OPERATIVO DE PEQUEÑOS EQUIPOS

Todo eso que el responsable de un equipo debería saber y nadie se lo ha explicado

## Liderazgo práctico

Liderar es un verbo de acción y un deporte de contacto con reglas específicas.

## Enfoque en lo cotidiano

No grandes teorías, sino soluciones para el día a día con tu equipo.

## Análisis de conversaciones

Diseccionamos tus diálogos reales para mejorar tu comunicación.

## Plan de acción personal

Saldrás con un plan concreto para transformar tu grupo en un equipo.

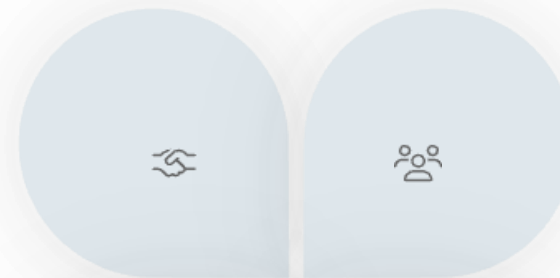
**ORIENTADO A PERSONAS AL FRENTE DE PEQUEÑOS EQUIPOS DE TRABAJO. PRÁCTICO Y BASADO EN SU DÍA A DÍA: PREPARAR CONVERSACIONES, MEDIAR EN CONFLICTOS, HACERSE RESPETAR, DIRIGIR REUNIONES ...**



## FORMACIÓN DISEÑADA A MEDIDA

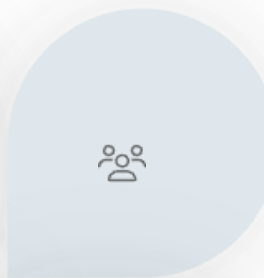
### Ventas

Técnicas y estrategias comerciales personalizadas para tu sector.



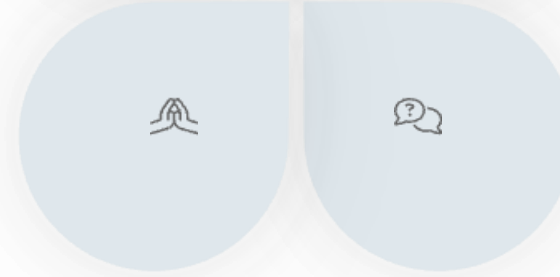
### Liderazgo

Desarrollo de habilidades directivas adaptadas a tu equipo.



### Trabajo en equipo

Cohesión y colaboración entre departamentos.



### Persuasión

Métodos de influencia y comunicación efectiva para liderar y vender



**Si buscas un compendio de varias jornadas, podemos preparar exactamente lo que necesitas.**

**Puedo elaborar planes formativos totalmente personalizados.**

# PROPUESTA DE TRABAJO

Si quieres que analicemos tu caso concreto, contacta con nosotros y hablaremos sin compromiso alguno.

**Santiago Torre**

## Tiempo flexible

Desde conferencias motivacionales de una hora hasta ciclos formativos completos.

---

## Personalizado

Adaptamos cada programa a tus necesidades específicas en tiempo y temas a tratar.

---

## Acompañamiento

Se puede complementar con mentorías individuales y sesiones online de refuerzo.

---

## Bonificable

Formaciones susceptibles de bonificación por FUNDAE para empresas españolas.

# OPCIONES FORMATIVAS DE EJEMPLO

## Jornada de formación personalizada

- Formación de 8 horas personalizada

## Formación y seguimiento para el equipo

- Formación de 8 horas personalizada
- 1 sesión de seguimiento on line para resolver dudas

## Plan de crecimiento de 3 meses

- Formación de 8 horas personalizada
- 2 sesión de seguimiento on line para resolver dudas
- 4 Sesiones de mentoría con el responsable del equipo

**Forma, estimula e incentiva a tu equipo para mejorar su desempeño y profesionalización**

**Añade una sesión online para resolver dudas y conseguir que pongan en práctica lo aprendido**

**Maximiza los resultados apoyando tanto al equipo comercial como a su responsable**

*Si deseas un plan de formación con más sesiones presenciales espaciadas en el tiempo y que enlacen unas con otras, de forma que consigas una formación y crecimiento más importante de tu equipo comercial , te lo puedo diseñar*

# ALGUNOS TESTIMONIOS DE CLIENTES

Todos ellos son públicos y verificables en la red profesional LinkedIn, en donde encontrará más de 80 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 por qué 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*



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*



“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*



“¿Cansado de repetir a tu equipo comercial los mismos mantras (más clientes, más puerta fría...)?

¿Cansado de siempre las mismas excusas (que si el entorno, que si la competencia, que si el precio...)?

Hicimos un curso con Santiago el lunes pasado, es increíble ver cómo le da la vuelta a la tortilla y centra el foco en la figura del vendedor.

Les hace cobrar conciencia de que la empresa crece si ellos crecen, y no al revés.

Consigue motivarlos a implementar nuevas formas de actuación y cómo mejorar sus argumentarios y que se comprometan a cambiar algunas rutinas.

Ha sido una experiencia muy gratificante y todavía hoy recibo mensajes de mi equipo agradeciendo el esfuerzo de haberlos traído”.

Muchas gracias Santiago

**JOSÉ LUIS OTERO**  
*Director General en  
Corpoben Corporación Cosmética*



“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*



Cuando contraté a Santiago para impartir una formación de liderazgo en mi empresa no tenía duda de que él nos daría una muy buena formación.

Pero esta es de las veces que la realidad supera las expectativas.

Me encantó la preparación de la formación, hablamos sobre lo que me gustaría conseguir y las peculiaridades de las personas que iban a recibir la formación.

Hablamos de hacerla lo más práctica posible, con situaciones reales en nuestro trabajo y antes de la formación confeccionó una lista de casos prácticos de nuestros problemas en nuestro trabajo relacionados con la formación en base a las preocupaciones que nosotros le transferimos.

Todo esto fue antes de la formación, pero tengo claro que es el elemento diferenciador de Santiago.

Santiago no solo nos explicó conceptos teóricos, sino que una vez explicados “bajó al barro” de nuestro día a día y nos ayudó a que encontráramos las mejores soluciones a cada uno de los problemas.

Se me ocurren pocas cosas que encajen tan bien en “formación a medida del cliente” como la formación que nos impartió.

Santiago no va con su presentación, se pone a hablar y cuando termina se va. Santiago interactúa todo el tiempo con nosotros, nos retó a buscar a nosotros las soluciones y nos corrigió en los errores, y todo enfocado en lo que a nosotros nos interesaba, y con casos reales de nuestra empresa, no con ejemplos preparados e idílicos.

Además, Santiago no es de los que se enrolla o busca acrecentar su ego, es como un buen cirujano, te indica los puntos claves y no se enrolla innecesariamente para rellenar tiempo.

Santiago es caballo ganador. Una apuesta segura.

**AITOR GRAJAL**  
*Propietario Inetsys*



“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**

# SI TE INTERESA SABER MÁS

PUEDES CONTACTAR

**Santiago Torre**

T. +34 699 305 323

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

Getxo · Bizkaia · España