

Servicio de **ESTRATEGIA** **COMERCIAL** para **PYMES**

Vende más sin bajar precios

Transformación de equipos comerciales estancados en vendedores profesionales y organizados, que hacen lo que hacen con un propósito definido.

Impulsa tus resultados mejorando tus ventas y tus márgenes y con control sobre las actuaciones comerciales

Santiago Torre

Haz que tu negocio funcione sin ti





ESTRATEGIA

- ▷ 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 1.600 episodios)
- ▷ Puede verse toda la trayectoria profesional, diplomas y mayor información en el [perfil de LinkedIn](#)

Santiago Torre
Haz que tu negocio funcione sin ti

ÚLTIMOS LIBROS PUBLICADOS



Sigue al autor
Santiago Torre Escudero Siguiendo

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 €

"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
Santiago Torre Escudero Siguiendo

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 €

"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
Santiago Torre Escudero Siguiendo

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 €

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

¿Tu empresa vende menos de lo que debería?



Ventas por debajo del potencial

Detectamos y desbloqueamos las oportunidades ocultas en tu negocio.



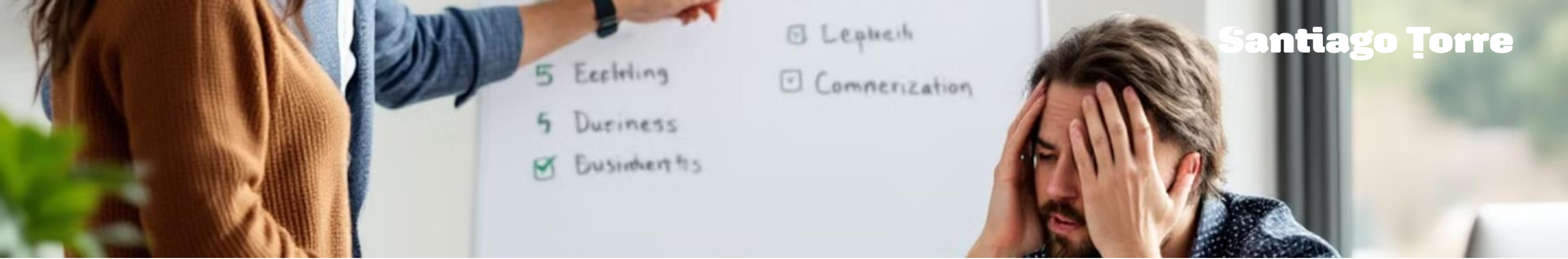
Resultados inconsistentes

Transformamos la suerte en sistema con procesos comerciales predecibles.



Falta de estrategia clara

Diseñamos un plan comercial adaptado a tu realidad y objetivos.



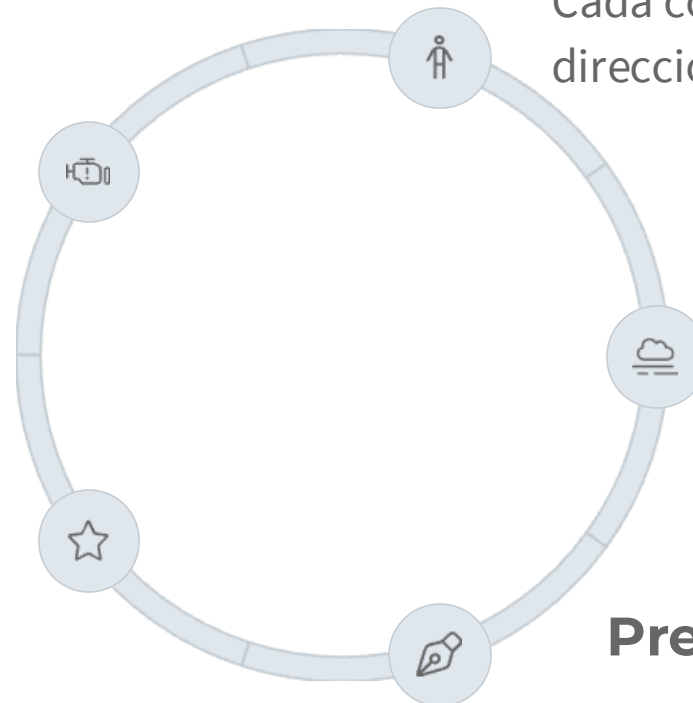
¿Reconoces estos síntomas?

Comerciales por debajo de objetivos

El equipo no alcanza las cifras esperadas trimestre tras trimestre.

Dependencia de estrellas

El crecimiento recae en pocos comerciales o en el propio dueño.



Falta de coordinación

Cada comercial sigue su propia estrategia sin dirección unificada.

Poca visibilidad

Desconoces el número real de oportunidades en curso.

Presión sobre precios

Se cierran ventas reduciendo márgenes como única estrategia.



Santiago

De la intuición a la estrategia

Definir
Establecer objetivos claros y mercado objetivo óptimo

Ajustar
Optimizar continuamente basado en datos reales



Planificar

Diseñar estrategias y tácticas comerciales específicas

Ejecutar

Implementar acciones comerciales sistemáticas

Medir

Analizar resultados con métricas relevantes

La solución que propongo

Diagnóstico inicial

Análisis exhaustivo de tu situación comercial actual.

1

Plan de acción inmediato

Acciones concretas para obtener resultados a corto plazo.

3

Sistema de control

Implementamos métricas y KPIs efectivos para seguimiento.
Tableros de gestión comercial claros y accionables.

5

6

Estrategia comercial

Diseño de plan a largo plazo alineado con tus objetivos.

2

Formación especializada

Capacitamos a tu equipo comercial en el nuevo modelo.

Adaptamos las técnicas a tu sector y tipo de cliente.

4

Acompañamiento continuo

Seguimiento personalizado al equipo y a su responsable.

Ajustes en tiempo real según resultados obtenidos.





La transformación

Ahora

- Acciones comerciales poco planificadas
- Excesiva dependencia de algún vendedor
- No tienes claro por qué alguien compra o no
- Cada uno hace lo que entiende que es mejor
- Equipo comercial poco organizado y coordinado
- Vendedores a los que les importa mucho el precio
- No hay una dirección clara sobre lo que tienen que hacer
- La cifra de ventas no tiene una base sólida de por qué esa y no otra

Después

- Plan comercial definido
- Equipo de ventas organizado
- Argumento comercial unificado
- Resultados comerciales consistentes y predecibles
- Estrategia comercial de corto y largo plazo alineada
- Cuadro de control comercial adecuado a tu empresa
- Método de ventas enlazado con la estrategia comercial
- Vendedores que saben lo que tienen que hacer y por qué

Beneficios para tu empresa



Retorno inmediato sobre tu inversión



¿Listo para transformar tu área comercial?

Contacta hoy mismo para una primera reunión dónde analizaremos tu situación comercial y valoraremos posibles soluciones.



info@santiagotorre.com



+34 699 305 323