



INSTITUTO DE EMPRENDIMIENTO AVANZADO PROGRAMA

Nombre Curso:	FAST MBA SALES		
Horario	Lunes 18:00 – 21:00	Duración	7 Semanas
Intensidad Horaria Semanal	3	IHT	21
Modalidad: Online			

Introducción:

Capacita a los emprendedores con la metodología, habilidades y técnicas para vender sus proyectos a clientes B2B, B2C o posibles inversores. Asegura la consecución los objetivos de negocio, de forma que responda a las exigencias tanto de clientes como de inversores.

El programa está estructurado en torno a la Metodología de Venta Consultiva exclusiva de Sales Business School y apoyado en los contenidos y casos prácticos de Harvard (HBP).

Objetivos:

- Proporcionar las herramientas para identificar a los clientes y sus razones de compra.
- Dotar a los participantes de los conocimientos necesarios para poder desarrollar su negocio, incidiendo en las ventas del producto o servicio.
- Proporcionar a los participantes la metodología de venta, para que esta no sea accidental, y establecer un proceso comercial eficiente.
- Explicar y analizar las principales técnicas de venta para identificar cuál es la más adecuada para nuestro negocio.
- Establecer estrategias de venta inbound y outbound para que la combinación de ambas sea lo más eficaz posible.
- Dotar a los participantes de las habilidades y conocimientos necesarios para el diseño de un plan estratégico de ventas que les permita establecer los criterios básicos para la consecución de sus objetivos de negocio.

Contenidos Temáticos:

1. Las ventas como emprendimiento:

Módulo 1: ¿Por qué es condición necesaria saber Vender para poder Emprender?

Módulo 2: ¿Cuál es la diferencia entre la Venta Tradicional y la nueva Venta Estratégica Consultiva?

Módulo 3: ¿Qué es el enfoque Cliente-céntrico?

Módulo 4: ¿Qué es el enfoque Cliente-céntrico?

Módulo 5: ¿Cuáles son las claves del Consultor de Ventas Estratégico?

Módulo 6: ¿Cómo nos relacionamos con el C-Level de nuestro cliente?

2. Descubrir oportunidades de negocio

Módulo 1: ¿Cómo analizamos nuestro segmento de mercado objetivo?

Módulo 2: ¿Cómo analizamos el modelo de negocio del cliente?



INSTITUTO DE EMPRENDIMIENTO AVANZADO PROGRAMA

Módulo 3: Detectar y cualificar oportunidades de negocio.

Módulo 4: ¿Por qué razones compran los clientes B2C y B2B?

Módulo 5: Informarse sobre el cliente. El poder de las preguntas. Mapas y Dinámicas de poder del cliente.

3. Habilidades y competencias en ventas para emprendedores

Módulo 1: ¿Qué es la inteligencia emocional y cómo se aplica al proceso de ventas?

Módulo 2: La venta por confianza.

Módulo 3: ¿Cómo convertirnos en asesor de confianza de los clientes?

Módulo 4: ¿Qué es la co-creación y qué beneficios ofrece?

Módulo 6: ¿Cómo crear valor con nuestra propuesta? Beneficio e impacto en el cliente.

Módulo 6: Storytelling y Elevator Pitch.

4. Metodología y Técnicas de Venta (I).

Módulo 1: ¿Cuáles son las fases de la Metodología de la Venta Consultiva?

Módulo 2: ¿Cuál es el perfil del Vendedor Ganador?

Módulo 3: Principales mitos de las Ventas y los Emprendedores.

Módulo 4: ¿Cuáles son las principales metodologías de venta B2B?

5. Metodología y Técnicas de Venta (II)

Módulo 1: ¿Cómo vendemos? Innovación en los modelos de negocio.

Módulo 2: ¿Cuáles son los principales modelos de negocio de Startups?

Módulo 3: ¿Cómo influye el modelo de negocio en nuestra estrategia go-to-market? Caso de estudio sobre Modelos de Negocio en startups.

6. Estrategias go-to-market. Inbound & Outbound

Módulo 1: Modelos de Venta en la era digital.

Módulo 2: ¿Cuáles son las diferencias entre los modelos Inbound y Outbound?

Módulo 3: ¿Cómo seleccionamos nuestra estrategia Inbound de Go-to-market? Herramientas digitales de gestión de clientes y networking.

Módulo 4: ¿Cómo diseñar nuestra estrategia de Social Media para la captación de clientes?

7. El plan estratégico de ventas:

Módulo 1: Dirección estratégica. La importancia del alineamiento entre las ventas y la Estrategia.

Módulo 2: ¿Cómo relacionamos las ventas con la Estrategia de negocio?

Módulo 3: ¿Qué es el Plan de Ventas y por qué es importante para el negocio?

Módulo 4: ¿Cómo diseñar un plan de Ventas alineado con la estrategia de negocio?



Instituto de
Emprendimiento
Avanzado

INSTITUTO DE EMPRENDIMIENTO AVANZADO PROGRAMA

Metodología:

- Formación personalizada: mentor empresarial.
- Clases en streaming.
- Materiales complementarios a disposición de alumno.
- Participación en conferencias y masterclass de emprendedores y empresarios.
- Foros de consultas con nuestros docentes y formadores.
- Acceso a la biblioteca digital SMARTECA de Wolters Kluwer.