



**TEKAMS**  
MENTORING SCHOOL

# Programa de Capacitación Comercial

| **Executive** |

La Formación 360° para el Comercial Profesional

# Beneficios



## Profesionalizar la Gestión Comercial

No basta con tener un comercial con “don de gentes”. Hoy en día se requiere de un equipo comercial profesional, con herramientas, metodología y procedimientos específicos, como en cualquier otra área de la empresa. El comercial se hace, no se nace.



## Foco en el Cliente

El Cliente paga las nóminas. En esta formación transformaremos nuestra tradicional visión “Product Focus” en un enfoque “Customer Focus”.



## Resultados en Ventas

Los dos beneficios anteriores son los medios que nos permitirán alcanzar el objetivo final de mejorar los Resultados en Ventas. Todos nuestros alumnos refieren una mejora radical en sus resultados.



## Intensivo y Conciliable

En pocos días conseguirás tu Certificado Tekams que te acredita como Key Account Manager con excelente Capacitación Comercial. Dispones de 2 modalidades que te permitirán conciliar tu actividad personal y profesional.

# Dirigido a...



## Empresas

Que precisen incrementar sus ventas y fidelizar mejor a sus clientes, mediante la incorporación a su know-how de los procesos de gestión comercial más eficaces. Programa 100% bonificable. Además, fidelizarás a tus comerciales con una formación certificada por la UCAM.



## Profesionales

Que deseen impulsar sus carreras profesionales adquiriendo o actualizando sus técnicas de gestión comercial.



## Estudiantes

De disciplinas técnicas o relacionadas con el marketing, que quieran añadir a su currículum las habilidades comerciales más demandadas por las empresas. Además, añadirán un certificado de 6 ECTS a su CV

# Objetivos

Entender la importancia de orientar toda nuestra actividad empresarial hacia el cliente.

Adquirir una comprensión 360° de la gestión comercial, desde la planificación hasta la fidelización.

Adoptar una metodología profesionalizada en todas las etapas de la gestión comercial de un cliente.

Capacitar a los equipos comerciales de las empresas sin impactar en su actividad diaria.

# Fórmula Tekams



## Formación de Calidad

Para adquirir las habilidades comerciales necesarias se requiere de una comprensión 360° del proceso comercial, desde una planificación inicial metódica hasta la posterior gestión postventa del cliente, pasando por las técnicas de gestión comercial más modernas.



## Mentoring Comercial

Nuestros profesores son profesionales en activo con amplia experiencia. En sus módulos formativos se desarrollan numerosas dinámicas prácticas con los alumnos para tutorizarlos en su proceso de adquisición de las capacidades comerciales.



## Formación Motivacional

Las Habilidades y la Experiencia suman, la Actitud multiplica. Nuestra misión es no solo enseñar habilidades, sino transformar la actitud y desarrollar una empatía hacia el cliente como nunca antes.

# Referencias



**Ginés Ángel García**  
CEO Konery

"Como ingeniero industrial, nunca tuve contacto con el mundo de la venta en mi formación. Por eso, aprender gracias a Tekams una metodología al más puro estilo científico que te lleve a alcanzar los objetivos de ventas fue todo un descubrimiento. Hoy recomiendo a toda persona de perfil técnico su paso por Tekams para ampliar fronteras en su desarrollo no sólo profesional sino también personal."



**Salvador Hernández**  
Director General Surinver

"Gracias a Tekams he entendido que la Venta no es un proceso anárquico en el que tiene éxito el que más maña se da con los clientes. Todo lo contrario, la venta es un proceso completamente metodificado y vivo que se puede aprender, aplicar y mejorar continuamente, y que no depende tanto de la habilidad sino de la autoorganización de cada comercial."



**Javier Fernández Avilés**  
Dir. Comercial Zambú Higiene

"En nuestro afán por la mejora continua, estábamos buscando una forma de mejorar el desempeño de nuestro equipo comercial y nos hablamos del Programa Tekams. Nuestro día a día ha mejorado, ocupando así nuestro tiempo en tareas más efectivas. Además, la formación continua de nuestro equipo hace que esté aún más motivado."



# Programa

## Concepto y Evolución de la Actividad Comercial

- El Technical Key Account Manager.
- Taller Práctico: Punto de Partida.

## Orientación Comercial

- Orientación Comercial vs. Orientación al Cliente.
- La Mentalidad Adecuada.
- La Verdadera Realidad de las Ventas.
- Aplicación Práctica.

## PNL Aplicado al Proceso de Venta

- PNL en ventas. Calibrado y Rapport para sintonizar con todo tipo de clientes.
- Sistemas representacionales de la información en la mente del cliente. VAK.
- Claves para conectar y vender al cliente Visual, Auditivo y Kinestésico.

## Marketing Online aplicado a la Venta

- Marketing Online: Un puzle a ensamblar.
- Definiendo Objetivos.
- El Escenario Comercial Online actual.
- La Venta Social (Social Selling).
- Midiendo Resultados.
- Taller Práctico: MKT Online aplicado a la Venta.

## Oratoria Comercial Profesional

- ¿Qué comunica mi Oratoria? El Poder de la Palabra.
- La Audiencia Primero: Conociendo a mi Interlocutor.
- Claves de la Persuasión: el Orden en el que Contamos las Cosas.
- Primeras Impresiones: lo que Cuentan mi Cuerpo y mi Voz.
- Lenguaje No Verbal: el Cuerpo.
- Lenguaje No Verbal: la Voz.
- Taller Práctico: Discurso Final.

## Planificación Comercial y Preventa

- Análisis del Producto.
- Análisis del Mercado.
- El Cliente Potencial.
- Preparación de Zona y Actividad Comercial.
- Herramientas de Gestión.
- Taller Práctico: Caso práctico de Planificación Comercial.
- Preparación de Ofertas Técnico-Comerciales.
- Presentaciones Eficaces.
- Taller Práctico: Elevator Pitch.

## Gestión de Clientes: EL CRM

- Conceptos: Contactos, Empresas, Oportunidades.
- Gestión de Actividades y Tareas.
- El Pipeline de Ventas.
- Gestión Comercial con Cuadros de Mando.
- Taller Práctico: Configuración del CRM con Hubspot.



# Programa

## Gestión de La Venta – Técnicas de Gestión Comercial

- Análisis de la Situación Inicial.
- El Vendedor Profesional.
- La Visión del Cliente y del Vendedor.
- Orientación a Resultados.
- Improvisación Cero.
- Aspectos Bloqueantes de la Venta.
- La Fórmula de la Venta.
- Necesidades Básicas.
- El Concepto Venta. • Conectar con Cliente: PNL (Programación Neurolingüística).
- Gestión Telefónica y en Redes Sociales de los Contactos Potenciales.
- Fases de la Venta: de las Técnicas de Negociación al Sentido Común.
- Funnel de Seguimiento de la Actividad Comercial.
- El Modelo Retributivo.

## Venta Consultiva: Negociación Comercial Efectiva

- Cómo han evolucionado las ventas y sus metodologías.
- El proceso de venta B2B.
- Venta consultiva y venta de soluciones (de SPIN Selling a Challenger Sales).
- La importancia de la cualificación en la venta estratégica (de BANT a MEDDIC).
- La propuesta comercial: preparación y presentación.
- Gestión de cuentas estratégicas.
- Tipos de Negociación y conceptos básicos.
- Técnicas de Negociación y método Harvard.
- Comunicación efectiva y persuasión.
- Resolución de conflictos y cierre de acuerdos.
- Casos prácticos.

## Autoliderazgo Comercial

- Qué es el Autoliderazgo.
- Habilidades a Desarrollar.
- Autoliderazgo y Productividad.
- Por dónde Empezar.

## El Método DISC

- La Comunicación como Herramientas de Influencia: El modelo DISC.
- La Comunicación en la Negociación (I): Identificación.
- Taller Práctico: Cómo Reconocer cada uno de estos Estilos DISC.
- La Comunicación en la Negociación (II). Adaptación.
- Taller Práctico: Venta Situacional.

## Gestión Comercial Postventa

- Gestión del Contrato.
- Entrega del Producto.
- Facturación.
- Gestión de Incidencias.
- Gestión de la Cartera.
- Fidelización.
- Retención.
- Taller Práctico: Gestión Comercial Postventa.

## Productividad Comercial

- Los ladrones de Tiempo.
- Control de la Agenda.
- La Matriz Eisenhower.
- Taller Práctico: Programación de Agenda Semanal.

## Habilidades de Comunicación Comercial

- Autoconciencia.
- Claves de la Comunicación.
- Crear una Relación.
- Flexibilidad: Aceptación y Feedback.
- Creatividad y Lenguaje Positivo.
- La Potencialidad del Cliente.
- Taller Práctico: Habilidades de Comunicación Comercial.

## Aplicación Práctica del Modelo de Gestión Comercial

- Ejercicio Práctico de Gestión Comercial.
- Aplicación Comercial: Desarrollo del Ejercicio.



# Profesorado



**Juan José Campillo**

Director del Programa

Máster en Dirección Comercial, ha sido director comercial en empresas como ONO o Corporación Inmobiliaria. En la actualidad combina su pasión como formador con la dirección comercial del Grupo Zambudio.



**Antonio Sánchez Martí**

Biólogo, Máster en RRHH y Máster en Marketing y Dirección Comercial, ha sido director comercial de Calzados Rumbo, y de MyCompra. Es profesor en ENAE Business School y formador en grandes empresas como BMN.



**Pablo de Torres**

Informático de formación. Emprendedor, con una amplia experiencia en gestión de clientes, ha lanzado diferentes proyectos empresariales, entre ellos Lunia Consultores, empresa de la que es socio fundador.



**Javier Gómez**

Experto en Social Media, es profesor de Marketing Digital en escuelas como SBS o IEBS. Especialista en Growth Hacking, Neuromarketing, Conversión & Usabilidad y Guerrilla Marketing, colabora como directivo en diversas empresas tecnológicas.



**Juan San Miguel**

Licenciado en Derecho y en Administración y Dirección de Empresas. Director del Grupo Zambudio. Ha impartido clases de Comercio Internacional en la Université Paris-Dauphine.



**M<sup>a</sup> Dolores Jiménez**

Empresaria y directora comercial, Máster en Marketing y Dir. Comercial, Analista conductual DISC y Coaching ejecutivo, posee un profundo conocimiento sobre Neurociencias aplicada a la comunicación interpersonal y a las ventas.



**Encarna Teruel**

Graduada en ADE, Coach Ejecutiva, y Practitioner en PNL, imparte clases en la UMU y en la UCAM, y cuenta con una experiencia profesional de más de 15 años impulsando la transformación de líderes y equipos en grandes organizaciones.



**Fernando Garrido**

Mentor de empresas y emprendedores, coach y formador. Licenciado en Marketing con un Máster en Dirección Comercial y otro en Coaching Deportivo, trabaja la comunicación relacional como base del éxito. Como periodista deportivo, fue director de comunicación de la Real Federación Española de Fútbol, así como de otros clubes de la Liga de Fútbol Profesional.



**Raquel Aullón**

Licenciada en Ciencias de la Información y Máster en Comportamiento no Verbal, estuvo más de 10 años ligada a los medios de comunicación. En la actualidad, forma y asesora a directivos y empresas en Oratoria y Comunicación a nivel nacional. El Storytelling y el Lenguaje no Verbal son dos de sus grandes pasiones.



**José Miguel Cansado Martínez**

INSEAD y Executive MBA por la IE Business School. Conferenciante TED y autor de Digital Renaissance. Ha sido responsable de desarrollo de negocio y venta estratégica en Alcatel-Lucent e IBM, y en startups tecnológicas como Alto Analytics. En la actualidad es VP de Ventas en Constella Intelligence, compañía líder en ciber-inteligencia.

# Calendario y Precios

## XVI EDICIÓN MODALIDAD SEMIPRESENCIAL INTENSIVA

### Próxima Convocatoria

De martes a sábados, del **19 de mayo** al **3 de junio**, y del **13 al 24 de junio** de 2023.

### HORARIO MODALIDAD PRESENCIAL

8 Semanas

Viernes de 16:00 a 21:00.

Sábados de 9:00 a 14:00.

### HORARIO MODALIDAD SEMIPRESENCIAL INTENSIVA

	Martes a Jueves	Viernes y Sábado
Semana 1	-	Presencial
Semana 2	Online	Presencial
Semana 3	Online	Presencial
Semana 4	Online	Presencial
Semana 5	Online	Presencial

Módulos Presenciales: Viernes de 16:00 a 21:00 y Sábados de 9:00 a 14:00.

Módulos Online: Martes a Jueves de 18:00 a 21:00.

### PRECIOS

Programa Capacitación Comercial 360° **Presencial** (80h): **1.500 €**

Programa Capacitación Comercial 360° **Semipresencial Intensivo** (86h): **1.500 €**

Incluye **Certificado UCAM de 6 ECTS** que requiere 64h adicionales de estudio en casa



**Capacitación  
Comercial**

**Servicios de  
Outsourcing**

**Consultoría  
Comercial**

Resultados en Ventas



**TEKAMS**  
MENTORING SCHOOL

868 089 787

tekams.com

info@tekams.com

C/ San Vicente de Paul 6  
30100 Espinardo, Murcia

