

POWER**SALES**

 **thePower**
Business School

PowerSales

El primer máster de ventas creado para que
te conviertas en una máquina de generar ventas y
transformes tu idea en un negocio real y rentable.

¿Por qué un programa de ventas?

Si ahora mismo te preguntara "¿Tú vendes?" seguramente me responderías que NO porque no tienes un perfil comercial.

Pero déjame decirte una cosa, **las ventas forman parte de tu vida.**

Si te paras a pensar, constantemente estamos intentando vender a nuestro entorno nuestra opinión, nuestra postura, nuestra idea, nuestro proyecto...

Incluso vendiendo el restaurante al que quieres ir a cenar con tus amigos esta noche.

Por eso, si quieres **conseguir todos los objetivos que te propongas** (encontrar el trabajo de tus sueños, conseguir el aumento que llevabas tiempo esperando, dar un cambio en tu carrera profesional ...) **tienes que aprender técnicas de negociación y ventas.**

Y sí, puede que creas que los buenos vendedores tienen una especie de don innato... Pero nada más lejos de la realidad.

Ser un crack en ventas es algo que puede adquirirse y trabajarse a lo largo del tiempo.

"Este programa está muy orientado a que **aquellos que tengan un perfil comercial actualicen su base técnica en ventas y puedan hacer crecer su facturación mensual**"



Ángel Bonet,

uno de los mayores expertos en ventas de España



¿Este programa de ventas *es para ti?*

Sí. Da igual a lo que te dediques,
aprender a vender es lo más importante.

Da igual que seas consultor, abogado, trabajes en ventas, médico, ingeniero, freelance, empresario... debes saber que **los profesionales que aportan más valor, tienen más éxito y ganan más dinero son los que saben generar negocio y cerrar ventas.**

- Consultores
- Jefes de venta
- Autónomos
- Asesores fiscales
- Abogados
- Empresarios
- CEOs y directivos
- Banca privada
- KAM
- Freelance
- Agentes inmobiliarios
- Fuerza de ventas de concesionarios
- Delegados comerciales
- Servicios profesionales
- Visitadores médicos

Y no solo eso, el **96%** de las personas creen que aprender de ventas es un requisito para la vida. Según una encuesta que realizó Borja Adanero en LinkedIn a más de 2.000 participantes.

¿Crees que aprender de ventas es un requisito para la vida?

El autor puede ver tu voto. [Más información](#)

Sí, es indispensable ✓

96%

No, solo es para comerciales

4%

Nuestros alumnos trabajan en:

Google

Coca-Cola

EST. 1873
★
Heineken®

facebook > accenture

¿Qué vas a **aprender**?

Casi nadie nace sabiendo vender, ni es necesario tener un perfil extrovertido o echado para adelante. **A vender se aprende y te vamos a enseñar.**

- ✓ Aprende a crear **mensajes claros e impactantes** que consigan atraer la atención de los reclutadores, managers o cualquier persona a la que quieras convencer de algo.
- ✓ Domina las diferentes y más eficaces **técnicas de negociación y cierre en las ventas.**
- ✓ Hazte con **todas las técnicas para conocer al cliente**, identificar sus necesidades y aplicar las técnicas de venta que resulten más adecuadas para cada tipo de cliente.
- ✓ Conoce los **nuevos canales de social selling** como LinkedIn para aumentar tus ventas.
- ✓ **Controla los CRMs y otras herramientas como Salesforce, Bloobirds y Lead Scoring** que te dan una visión unificada de todos los departamentos de tu empresa, para así poder tomar decisiones que te ayuden a gestionar y personalizar la relación con tus clientes.
- ✓ **Adquiere las principales habilidades comunicativas, las técnicas de negociación y de persuasión** para acelerar el proceso de venta.

Plan de estudios

MÓDULO 1

Lidera el proceso de ventas

Es fundamental liderar al cliente a lo largo del proceso de venta para acortar tiempos e incrementar la conversión. Y todo empieza por crear un proceso claro, sencillo y que tienes que seguir paso a paso hasta el cierre.

- La venta es un proceso: pasos básicos
- Lidera el proceso de venta y evita entrar en su proceso de compra
- Micro-compromisos
- Cierra cada reunión con el siguiente paso
- Define una agenda clara y cerrada para cada meeting
- Plan de acción mutuo

MÓDULO 2

Targeting & Qualification

El proceso de venta empieza por identificar a qué clientes vamos a dirigirnos, teniendo un impacto directo en tus métricas y en tu ROI. En este módulo analizaremos diferentes estrategias de segmentación, así como herramientas para cualificar a los clientes.

- Estrategia de targeting: tu cliente ideal
- Estrategia de targeting: nicho
- Estrategia de targeting: looking vs. not looking
- Frameworks de cualificación

MÓDULO 3

Prospecting

La fase de prospecting o prospección es una de las más complicadas de la venta ya que nos estamos dirigiendo a potenciales clientes que aún no nos conocen para generarles interés.

- No subestimes la llamada en frío
- Un framework para estructurar tus llamadas
- Entiende las principales objeciones en la fase de prospecting
- Los canales de prospección
- Secuencias y canales

MÓDULO 4

Creando conexión: Autoridad y credibilidad

Tradicionalmente a los vendedores se les ha dicho que tienen que empatizar, crear una relación con el cliente... pero la realidad es que para ser un vendedor excelente hay que ir mucho más allá. Tienes que demostrarles que eres el que mejor les entiende y que eres un experto en su área.

- Creando conexión y credibilidad
- Las 4 dimensiones del problema
- Desarrolla tu propia visión, valores...
- Cómo retar sus posiciones
- La importancia de la confianza

MÓDULO 5

Generando una conexión emocional: Empatía

No vale con que muestres que te preocupas por ellos... PREOCÚPATE DE VERDAD. En este módulo aprendemos de la mano de Chris Voss una serie de técnicas para construir empatía:

- 3 tipos de negociadores
- Labels™
- Mirrors™
- Summary™
- Genera ventas a través del TacticalEmpathy™
- Practicando el TacticalEmpathy™

MÓDULO 6

Generando la necesidad

Un error habitual es vender el producto desde el principio, cuando lo que tienes que hacer es hacerle ver a tu cliente que existe una razón de peso (un problema, una oportunidad...) para buscar soluciones y actuar. ¡Y nosotros somos la solución!

- Tus clientes no saben lo que necesitan
- De problemas a "motivadores"
- La estructura del script
- Preguntas para hacerlo evidente
- Preguntas para hacer que sientan las implicaciones
- Crear separación
- Preguntas para crear la necesidad

MÓDULO 7

Entendiendo tu propuesta de valor

¿Cómo ser capaz de trasladar una propuesta de valor de manera potente y que genere interés? Visualizando de forma clara sus componentes, su “anatomía”: beneficios, diferenciación...

- Value Proposition Framework
- Ecuación de Valor

MÓDULO 8

Pitching

Un pitch de ventas realmente bueno marca la diferencia entre facturar millones de euros más. En este módulo cubriremos las mejores técnicas para crear el mejor pitch posible:

- Elevator pitch
- Crea una historia con Storybrand
- La técnica del “Villano”
- Anticípate a sus preocupaciones
- ROI & Value Selling
- Impacto en las emociones
- Explica el POR QUÉ

MÓDULO 9

Gestionando objeciones

Un vendedor excelente es un “maestro” en la gestión de las objeciones de los potenciales clientes. En este módulo te enseñaremos las claves para conseguirlo.

- Entiende de dónde vienen las objeciones
- No luches contra las objeciones (técnica de judo)
- Prepárate para gestionarlas (con este framework)
- Distracciones y pistas falsas

MÓDULO 10

Negociación y técnicas de cierre

En cada venta hay un componente de negociación. Es fundamental que aprendas las técnicas y herramientas que te permitan conseguir tus objetivos.

- Tu BATNA te da poder
- Su BATNA te ayuda a lanzar tu primera oferta (agresiva)
- No negocies demasiado pronto
- La parte con mayor control emocional gana
- No hagas una oferta, haz 3
- Cierra el Deal

MÓDULO 11

Social Selling

Las Redes Sociales, especialmente LinkedIn, se han convertido en un canal FUNDAMENTAL para la venta ya que permiten conectar y construir relaciones con los decision makers. En este módulo aprenderás a crear una red, ganar autoridad, mandar los mensajes adecuados, medir el éxito, etc.

MÓDULO 12

Herramientas

En este módulo analizaremos las diferentes herramientas que se utilizan a lo largo del proceso de venta, desde una tan básica como el CRM hasta otras más innovadoras como por ejemplo las Digital Sales Rooms en las que compartir la información con tu cliente.

¿Cómo funciona?



Clases de 15 minutos

La metodología tiene que adaptarse al ritmo de vida de tu gente, ¡y no al revés!. Clases de 15 min (microlearning), entretenidas, “al grano”, que pueden hacer sobre la marcha: yendo al gimnasio, cocinando, en el sofá, etc.



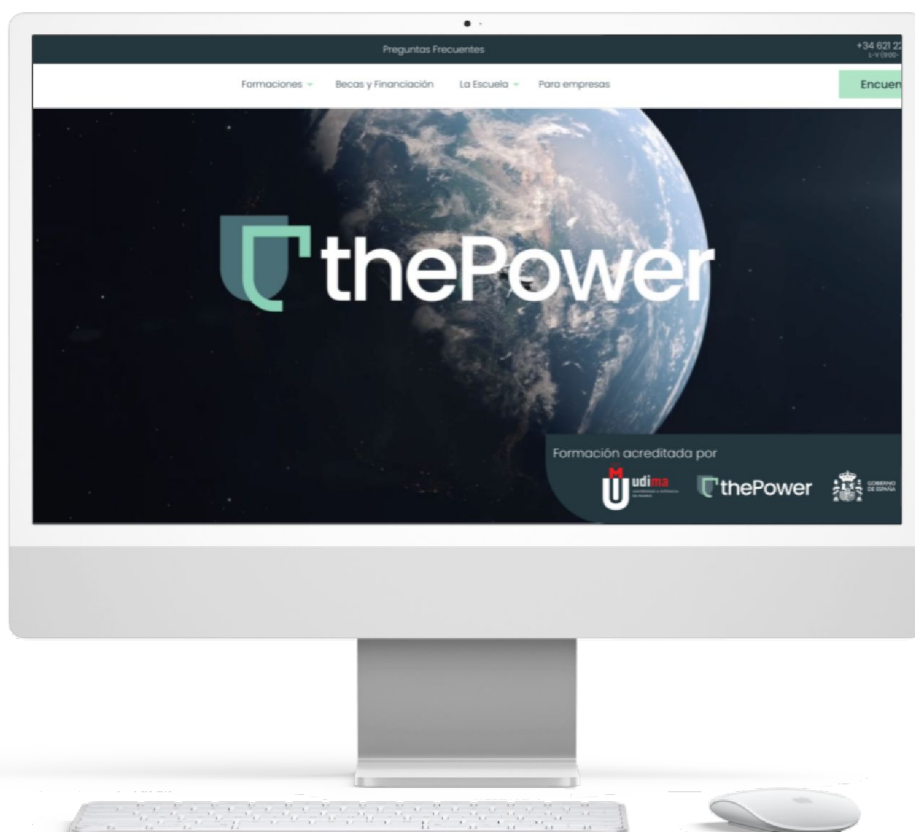
La mayor comunidad de negocios del mundo

Experiencia de business school y networking. Acceso a una comunidad global con cientos de eventos presenciales, comunidades por todo el mundo, networking online, etc.



Aprende con los mejores

Como Marc Randolph (fundador de Netflix), Eric Ries (autor de The Lean Startup), Jeff Sutherland (creador de Scrum), Guy Kawasaki y muchos más.



Aprende de negociación con Chris Voss, ex negociador del FBI



CHRIS VOSS

Figura mundial de
negociación en ventas.

Ex negociador internacional del FBI. Reconocido profesor en las escuelas de negocio más prestigiosas del mundo. Sus enseñanzas las han usado desde clientes que han visto aumentar los beneficios de sus empresas hasta estudiantes de MBA que han conseguido empleos mejores.

Domina los CRMs y otras herramientas como Salesforce, Bloobirds y Lead Scoring



ALLIE WHITEFLEET

Product Owner ThePower Business School

Allie ha trabajado con Startups interactivas de EdTech reconocidas a nivel mundial como ThePower Business School o Bridge for Billions, desarrollando el diseño de la experiencia del cliente, estrategia del producto y creación del contenido del producto junto a las referencias de negocios a nivel mundial como el Ex CMO de Airbnb, fundador de Shazam...

Aprende a influir en el proceso de compra a través del Social Selling con Tim Hughes



TIM HUGHES

CEO y Co-Founder
de DLA ignite

Tim Hughes, coautor del renombrado libro *"Social Selling"*: técnicas para influir en los compradores y agentes de cambio, y CEO y co-fundador de DLA ignite, una de las consultoras de redes sociales estratégicas líderes en el mundo.

Aprende a crear conversaciones de ventas

sacando el máximo partido a las redes sociales, al correo electrónico, los mensajes de texto y las llamadas en frío



JEB BLOUNT

Figura mundial de negociación en ventas.

Cada año, Jeb llega a decenas de miles de personas a través de sus programas de formación, talleres, libros, artículos, podcasts, vídeos y conferencias magistrales. Es conocido por su capacidad única para hacer que los conceptos complejos sean simples y fáciles de consumir. Jeb transforma las organizaciones ayudando a las personas a alcanzar el máximo rendimiento rápidamente y es un asesor de confianza para las empresas y sus ejecutivos en todo el mundo.

Descubre cómo **alargar el ciclo de ventas** con Aaron Ross



AARON ROSS

Autor de "Predictable Revenue", la biblia de ventas de Silicon Valley

Aaron Ross es uno de los principales conferencistas de ventas y es el autor del bestseller "*Predictable Revenue*", conocido como "La Biblia de ventas de Silicon Valley". Además, es fundador de Predictable Revenue, una empresa de consultoría que ayuda a las empresas b2b a triplicar el crecimiento de las ventas y a crear equipos de ventas autogestionados.

¿Por qué unirte a ThePower Business School?

Deja que nuestros alumnos te lo cuenten

"ThePower Business School vino en un momento en el que yo quería aprender sobre negocios, pero al final fue el catalizador de uno nuevo... Gracias a los conceptos que aprendí, cree un nuevo negocio."

Pablo Mondragón

Fundador/director en Umanyx



"El poder adaptar las clases al ritmo de cualquier tipo de profesional, en cualquier fase de su carrera, desde cualquier lugar, es para mí una auténtica revolución."

Natalia Dañobeitia

CMO en 20Minutos



Laura Manzaneres Escalada · 2º
Global Senior Clinical Lead at IQVIA.
7 meses · Editado ·

APRENDER y EMPRENDER, porque no hay que esperar sino probar ¿verdad? Gracias **ThePowerMBA** por hacerlo tan fácil y por darnos esos conocimientos imprescindibles para lanzarnos a la aventura, @NorthSoulCharters. En cualquier lugar, a cualquier hora. ¿Y quién no estudia aquí? 📱

#ThePowerMBALife #bestplacetowork #BahiaDeSantander #islaDeMouro



Ismael García Gallardo · 3er y demás
Director de desarrollo internacional en Inhisa Hidráulica
8 meses ·

ThePowerMBA. 15 Minutos antes de embarcar. Con el móvil. Aeropuerto de Medellín. #ThePowerMBALife 📱



Alfredo Martín Soldevilla · 2º
GO4U International Founder & CEO, helping companies ...
8 meses · Editado ·

...mientras mis hijos surfean en Praia do Amado, una de las mejores playas de Portugal, aprovecho para "surfear" un rato en ThePowerMBA y así no pierdo el ritmo y al final todos "surfeamos", ellos sobre las olas y yo sobre la red !

Que paséis un magnifico verano #ThePowerMBALife !!

... while my children surf in Praia do Amado, one of the best beaches in Portugal, I take the opportunity to "surf" for a while at ThePowerMBA so I don't lose my rhythm and we all "surf", they on the waves and me on network !

Have a wonderful summer #ThePowerMBALife !!

Ver traducción



Rachel de la Caridad Rivero Rom... · 3er y demás
Directora de Recursos Humanos en The Cloud Group | ...
7 meses ·

Aprovecha cada pequeño tiempo ☺ que tengas para aprender. ThePowerMBA

"La mente es como un paracaidas 🪂 solo funciona si se abre. "

#thepowermba #motivacion #desarrollopersonal #desarrolloprofesional #emprendimiento #marketingdigital #creatividad #productividad



David Soldevilla Analista at Telefonica Tech
1 mes · Editado ·

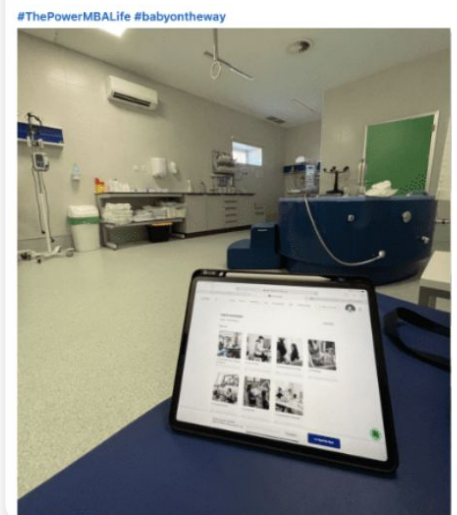
Tanto en lo personal como en lo profesional, siempre he tenido la convicción de que tener **#metas**, por diferente que sea la naturaleza de estas, y definir objetivos alcanzables y medibles para poder cumplirlos, es fundamental para ser feliz y progresar en esta vida. Sin embargo es muy importante que entre ellas convivan en un equilibrio donde nunca pierdas el foco de que es lo **#importante**.

Personalmente tengo una única meta que es vivir con **#calidaddevida** cada segundo que pueda disfrutar con mi familia. Profesionalmente hablando las metas también están claras, y para alcanzarlas establecí entre otros, que uno de los objetivos fundamentales que me ayudarían a lograrlos sería cursar un **#mba**. Pensé mucho sobre la escuela donde realizarlo, y sobre todo en la disponibilidad que tenía para poder encajarlo y realizarlo en el escaso o nulo tiempo que me queda a lo largo del día.

Sabía que tendría que robarle tiempo al sueño, y sabía que necesitaba acceder a una metodología dinámica que se adaptara mejor al tipo de vida digital en la que nos encontramos inmersos. Por ello sin duda alguna elegí y volvería a hacerlo a **ThePower Business School** (**#thepowermba**), y en especial el Máster ThePowerMBA + Digital Marketing. Estoy convencido que no será el último que haga aquí, pero partido a partido, filosofía Cholista.

Eduardo G. Michavila · 2º
Director estratégico en 24studio8M - Consultoría y Desarrollo de Proye...
8 meses · Editado ·

Siemra constancia, recoge resultados SIEMPRE!!! Gracias **ThePowerMBA** por conseguir que se pueda estudiar en cualquier parte, incluso en la dulce espera de Luis!!!





www.thepower.education