

MÁSTER EN VENTAS DE SERVICIOS Y SOLUCIONES TECNOLÓGICAS

Introducción

El primer máster enfocado en mejorar las capacidades y habilidades comerciales de profesionales de empresas que venden servicios y soluciones tecnológicas.

Los equipos comerciales, de preventa o de consultoría afrontan hoy en día el gran reto que supone desarrollar la actividad comercial bajo nuevos paradigmas tecnológicos antes no existentes: el cloud computing y la venta de tecnología “as a service”, blockchain, comunicaciones 5G o el desarrollo de la inteligencia artificial en los ámbitos empresariales abren nuevos espacios de negocio que a su vez determinan nuevos modelos de relación con los clientes.

Dirigido a...

- Profesionales de empresas que ofrecen servicios y soluciones tecnológicas, con 2 o más años de experiencia en áreas técnicas, de consultoría o de preventa y que necesitan potenciar y desarrollar su carrera profesional en el área comercial.
- Profesionales y emprendedores con un mínimo de 2 años de experiencia comercial y con necesidad e interés de entrada en el sector TIC.

Beneficios y objetivos

Beneficios

- Aprende a vender servicios y soluciones tecnológicas.
- Entiende al cliente y sus necesidades.
- Impulsa tu carrera y multiplica tus opciones de mejorar tu posición.
- Profundiza en los ámbitos de la tecnología que están impactando a las empresas, y en las oportunidades de negocio que se generan.
- Entiende el tejido empresarial del sector TIC, sus actores, y los nuevos modelos de relación comercial.
- Maximizar el valor de negocio de las operaciones, garantizando el éxito comercial en el ciclo de las ventas de productos y servicios TIC.
- Mejora tus relaciones con todas las áreas de la compañía.
- Sé fuente de innovación gracias al conocimiento del cliente.

Objetivos

- Conocer los nuevos ámbitos de Innovación Tecnológica y dotarte de las habilidades técnicas, y comerciales necesarias para afrontarlos con éxito en las ventas.
- Aprender de la mano de grandes profesionales líderes del sector TIC en España, con retos y problemas de las primeras empresas del mundo.
- Desarrollar conocimientos clave para implementar estrategias comerciales innovadoras en todo el ciclo de ventas.
- Conseguir el mayor retorno de tu inversión en tiempo y dinero, lanzándote hacia una exitosa carrera comercial en uno de los sectores con mayor demanda de empleo del mercado.

Metodología y evaluación

Los contenidos son prácticos y factibles. Trabajamos aquello que tiene fácil aplicación y rápido retorno.

La metodología de SI School es uno de los factores diferenciales de los Másteres

Creamos un entorno de seguridad, gracias a la figura del mentor, del coach de negocio y del tutor, y lo rodeamos de riesgos y retos para los alumnos en forma de proyectos en clientes reales: promovemos retos sobre venta de servicios y soluciones tecnológicas de las empresas de los propios participantes o de empresas colaboradoras.



Proyectos, clientes y personas reales



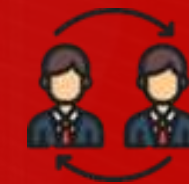
Facilidad de los contenidos



Profesores de Prestigio



Coaching de ventas



Seguimiento consciente del rendimiento

Seguimiento consciente y longitudinal

Gracias a la implicación de los coach, tutores y empresas colaboradoras, realizamos un seguimiento consciente y longitudinal del rendimiento del alumno durante la duración del Máster. El objetivo del mismo es que el alumno conozca en todo momento qué aspectos fundamentales está mejorando, a qué ritmo y qué le falta por desarrollar.

Metodología y evaluación

Modelo 4 H' s

Nos preocupamos por cómo los alumnos asimilan los contenidos para convertirse en grandes profesionales, promoviendo el aprendizaje a través de las 4 Hs: Head (Cabeza), Heart (Corazón), Hands (Manos) y Health (Salud) y trabajando a lo largo del Programa.

Formato presencial con grabación de sesiones

Grabamos todos los módulos para poder revisar conceptos y acceder a las clases cuando sea necesario.

Evaluación 360°

50% Trabajo realizado a lo largo del Programa.

Será la media de la evaluación recibida por parte de profesores, tutor, coach, compañeros, colaboradores y empresas en las que trabaje.



50% Trabajo y resultados obtenidos en el Proyecto de mejora.

Trabajo y presentación del proyecto de mejora de la empresa en la que el alumno haya trabajado durante el Máster.

Contenidos

Gestión de oportunidades: El ciclo de la venta TIC

Aprenderás a maximizar el valor de las operaciones comerciales en un entorno de ventas con alto grado de especialización y complejidad en la toma de decisiones.

- Posición estratégica
- Alineamiento del ciclo de compra/venta
- Venta consultiva
- Venta retadora
- CRM y otros sistemas de información

La nueva realidad comercial en la Era Digital

Conocerás mejor el nuevo entorno, las prioridades de los clientes y a tu competencia para así afrontar los retos y las oportunidades.

- El contexto IT actual / principales factores que afectan a la venta tradicional
- Tendencias emergentes y el cambio de paradigma
- Transformación comercial: relación de ventas, marketing y experiencia de cliente

Gestión de clientes

Conocerás cómo crear una estrategia para cada cliente, a conocer sus necesidades reales y mantener una relación de larga duración con ellos.

- Posicionamiento y segmentación
- Prospección y captación
- Cuentas clave: Plan de Cuenta
- Control del Negocio, Funnel y Kanban
- Ciclo de vida del cliente
- Captación, vinculación, retención y fidelización
- Inteligencia de cliente

Motivación

La importancia de la actitud, del conocerse a uno mismo, de la convivencia con la inmediatez y el cambio como una constante del día a día y el cuidado de esta "máquina" precisa que es el cuerpo humano es fundamental para desarrollar una exitosa carrera en el mundo de las ventas y la relación con clientes.

- Gamificación
- Autoliderazgo y automotivación
- Gestión del cambio

Contenidos

Habilidades comerciales

El proceso comercial no sólo es ciencia (estrategia, metodología...), también es arte. En este módulo entrenarás algunas habilidades importantes de cara a mejorar la efectividad comercial.

- Comunicación (empatía, no violenta, feedback, escritura)
- Presentaciones presenciales y virtuales
- Liderazgo lateral
- Negociación
- Persuasión y influencia

Equilibrio físico y mental

Trabajarás durante todo el máster para estar en la condición adecuada para lograr el éxito, tanto a nivel mental, emocional y físico. Todo ello con la ayuda de nuestro preparador físico, nuestro nutricionista y nuestras prácticas con Mindfulness.

- Gestión de la ansiedad y el estrés
- Gestión de conflictos
- Tolerancia a la frustración
- Deporte y cuidado corporal
- Alimentación y nutrición

Innovación

Liderando desde la innovación, la transformación digital en las organizaciones. En este bloque aprenderás cómo desarrollar capacidades para la gestión de la innovación y la generación de disrupciones competitivas.

- "El nuevo ecosistema de la innovación"
- Habilidades para la innovación
- Fases y gestión de la innovación
- Design-led innovation and User Experience

Herramientas de productividad e impacto

A lo largo de todo el año, te entrenaremos para que seas capaz de sacarle provecho a la multitud de herramientas que harán tu trabajo más fácil, rápido y eficiente.

- Social Selling (Linkedin, Twitter, Facebook...)
- CRM (Salesforce, Dynamics, Pipedrive...)
- Analytics para comerciales (Excel, Power BI, Google...)
- Presentaciones (Powerpoint, Prezi, Genial.Ly)
- Apps comunicación (Skype, Hangouts, Correo...)
- Meetups y otros eventos
- Trabajo colaborativo (Slack, Trello)

Contenidos

Estrategia comercial

"Un objetivo sin un plan es un deseo". Aprenderás a diseñar una hoja de ruta en la que ordenar tus ideas, comunicarte con el ecosistema y diseñar la mejor estrategia comercial para tu territorio.

- Básico de marketing: fundamentos, dimensiones y horizonte temporal
- El modelo de canal vs la venta en directo
- La venta de servicios y proyectos
- La venta de productos
- Modelo comercial: inbound vs. outbound
- Analítica web y Smart Data
- Multicanalidad/omnicanalidad
- Marketing automation

Experiencia de cliente

Si hay un sector en el que el cliente se ha puesto en el centro, ese es el de las TIC. En esta nueva era, si no conoces al cliente, no le añades valor con tu servicio. En este bloque aprenderás a conocer al cliente a través de múltiples herramientas, metodologías y maneras de pensar y a sacar partido de ese conocimiento para conseguir el tan ansiado WOW.

- Visión 360°
- Human Brand
- Customer Journey
- Cocreación
- Customer Analytics: voz del cliente

Profesores



FERNANDO ALONSO-CORTÉS

Managing Director en
Geometry Global Spain



JOSÉ LUIS CONSUEGRA

Psicólogo Clínico



ELENA GARCÍA-MASCARAQUE

Directora General en Digitalolé



JORGE GARCÍA PEINADOR

B2B IT Transformation Manager
en MásMóvil



CARLOS HERNANDO

Apps Project Management en
ASOApp



ÁNGEL HERRERO

Enterprise Account Manager
en Amazon Web Services



PEPE LAMAS

Sales Specialist AI & Data
en Microsoft



ANA LLEDÓ TARRADELL

VP Regional Portfolio Europe &
Americas en BT Global Services



JUAN MARTÍNEZ

Director en Microsoft



NOEL MORATO PÉREZ

Director - User Research
Solutions Spain & LATAM
en UserZoom



JUAN CARLOS RODRÍGUEZ

Director de Transformación
en Prosegur



ERNESTO RINCÓN

Senior Sales Manager en
Digital Transformation & Innovation
Office en SAP



ÁNGEL RUIZ

Marketing Digital, Social Selling
y Marca Personal en Vodafone



**ENRIQUE SÁNCHEZ
CARDONCIO**

Director Comercial en Ikusi



ENRIQUE SERRANO

CEO en Tinámica



DANIEL YUME

Growth & Startups Business Leader
en Everis

Información y contacto



Viernes de 16:00 a 21:00 y
Sábados de 9:00 a 14:00
Del 15 de Marzo de 2019 a Enero
de 2020



SALES INNOVATION SCHOOL: La primera escuela de negocios especializada en desarrollo comercial. Ponemos las últimas herramientas, tecnologías metodologías al alcance de los profesionales de las ventas para ayudarles a ser mejores, más efectivos, eficientes y productivos.



Precio: 14.650 €
Consulta nuestros descuentos, becas y
acuerdos de colaboración para empresas.



C/ Serrano, 43. Planta 6 - 28001 Madrid
(+34) 91 515 72 05
www.salesinnovationschool.com

 Ayudamos a los vendedores a **alcanzar el éxito** como hoy hacen las empresas y los profesionales que crecen a doble dígito.

 Traemos las **herramientas, tecnologías y metodologías** que permiten vender mejor, más rápido y ser más productivos.

 **Acercamos a los vendedores a los clientes**, aprovechando todos los medios y canales disponibles.

 Cuidamos todas las facetas del mundo comercial desde una **perspectiva holística e integrativa** para una total profesionalización y un rendimiento excepcional.

iHola!



SALES INNOVATION SCHOOL

#lograndeescuandolovives