



Presencial o videoconferencia

## ¡Dispara tus ventas!

Duplica tu captación de clientes con SPQ: el método líder a nivel mundial con el que elevar radicalmente tus ventas

¡Probado con éxito en 2 millones de vendedores/as!

25 de mayo, martes, 28 de mayo y 4 de junio, viernes de 2021

## Inscríbete

Profesor:

**Javier Moreno Oto**

Representante en exclusiva de la metodología SPQ para España. Director de DEKER Consultores de Marketing. A lo largo de su trayectoria profesional ha ocupado puestos de dirección comercial en empresas del ámbito de la distribución comercial, la consultoría, la investigación de mercados y la compra-venta. Durante los últimos 20 años ha combinado su carrera profesional con su actividad como conferenciante y docente a más de 50.000 profesionales y directivos en el área de ventas, habilidades comerciales y comunicación interpersonal. Es además colaborador y ponente habitual en multitud de cámaras de comercio, empresas e instituciones de primer nivel nacional e internacional en países como Alemania, Italia, Reino Unido, Islandia o Estados Unidos.



Es licenciado en Ciencias de la Comunicación con especialidad en Publicidad por la Universidad del País Vasco. MBA en Administración y Dirección de Empresas, Máster en Dirección de Comercio Internacional. Título Experto en Desarrollo Personal y Liderazgo de Equipos. Diploma avanzado en Coaching de Equipos. Experto en selección de personas y desarrollo de competencias comerciales. Miembro de AMA – American Marketing Association, ESOMAR – European Society for Opinion and Market Research, AEDEMO – Asociación Española de Estudios de Mercado Marketing y Opinión y miembro fundador del Consorcio de Inteligencia Emocional. Consultor certificado en metodología de roles de equipo. Coach de equipos comerciales. Director de DEKER Consultores de Marketing.

Fechas: 25 de mayo, martes, 28 de mayo y 4 de junio, viernes

Sesiones: 3

Horario: de 9:10 a 14:10 h.

Duración: 15 h. + diagnóstico previo online

Lugar:

Puedes elegir en qué modalidad prefieres hacer el curso:

- En remoto, a través de nuestra aula virtual, utilizando la herramienta Zoom.  
(Podrás seguir la clase en remoto y realizar al/a docente las consultas que tengas por audio).
- Presencial: en nuestras instalaciones del Club de Marketing de Navarra ([protocolo de prevención y seguridad sanitaria](#)).

---

A pesar de que contactar con más clientes equivale a vender más, esta labor genera tensión y se traduce en conductas de evitación. De hecho, el 90% de los jefes de ventas afirma que sus equipos deberían prospectar más y no lo hacen.

La ciencia ha identificado 16 comportamientos improductivos con base mental que afectan más que ningún otro factor, al ritmo e intensidad con la que un ejecutivo capta negocio. Si estos mecanismos defensivos no se tratan, tienden a extenderse hasta que la apertura de cuentas alcanza el mínimo admisible y estos vicios se instauran en el global del equipo.

Este programa genera cambios de conducta en empresas y equipos más allá de su nivel de experiencia o su estilo de venta, elevando sus resultados y resolviendo problemas como los siguientes:

1. ¿Pasamos más tiempo excusándonos que abriendo mercado?
2. ¿Tenemos tanto trabajo que no dedicamos tiempo a captar clientes?
3. ¿Apostamos por métodos de venta indirecta que evitan el cara a cara? 5. ¿Deberíamos vender más y no lo hacemos?

#### Dirigido a

Jefes de venta, comerciales, directivos, responsables de captación de clientes, técnico-comerciales, responsables de prospección de mercado, vendedores de conquista, responsables de selección y en general todos aquellos profesionales dispuestos a vivir una potente experiencia de aprendizaje mientras alcanzan un nivel superior de productividad comercial y auto-promoción personal.

#### PROGRAMA

- Qué es y qué no es la renuencia a la venta o “SCR” – Sales Call Reluctance.
- Duplicando .la captación de clientes: experiencias previas en empresas reales.
- Los 3 ingredientes que distinguen a los “Top Performers”.
- Fundamentos del método SPQ: bases científicas, psicometría e interpretación de resultados.
- Entrega de informe personalizado con diagnóstico parametrizado.
- Qué pasos aseguran el éxito de un equipo de ventas y sólo algunos son capaces de dar.
- Las 16 comportamientos improductivos del ejecutivo de ventas y cómo superarlos.
- Práctica en situación real de venta: eliminando la renuencia y sus manifestaciones.
- Errores operativos a la hora de prospectar: cómo prospectar y cómo no
- Aplicaciones y casos prácticos: role play.
- Aplicación del método SPQ a la hora de seleccionar candidatos para distintas posiciones.
- Razones por las que muchos vendedores no superan el primer año de vida.
- Conclusiones, aplicaciones al equipo y plan de acción.

#### INFORMACIÓN GENERAL

##### Metodología

Práctica e interactiva, mediante ejemplos y casos reales que se suman al necesario rigor científico y técnico en que se sustenta el propio programa.

Antes del taller cada participante completa en modo on-line el cuestionario SPQ – Sales Preference Questionnaire: la única herramienta psicométrica a nivel mundial, basada en el análisis de conductas comerciales concretas y que cuenta con la mayor capacidad predictiva sobre tal desempeño. La cumplimentación del cuestionario requiere de un tiempo aproximado de 60 - 90 minutos previos a la celebración de las sesiones presenciales.

##### Derechos de matrícula

Socios/as: 650 €

No socios/as: 750 €

Actividad bonificable por la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo. El Club de Marketing gestiona a los/as socios/as gratis la tramitación.

##### Inscripciones:

A través de la web, con al menos dos días de antelación.

Para información: Tfno. 948 290155

##### Bonificaciones de la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo

Los/as socios/as pueden solicitar la tramitación gratuita de las bonificaciones, indicándolo en la inscripción a través de la web, con al menos dos días de antelación.