

# fast

---

# Sales

emprendimiento



Instituto de  
Emprendimiento  
Avanzado

**Sales  
Business  
School**



Harvard  
Business  
Publishing  
Education

Curso Académico 2022 - 2023

**Sin una  
Metodología,  
las Ventas son  
accidentales.**

Víctor Costa

# Presentación

**fast sales**

**El entorno tecnológico y la coyuntura social que estamos viviendo están incentivando un cambio en la formación de los emprendedores y de los empresarios del futuro.**

Por ello, desde el IEAvanzado hemos creado un modelo formativo propio, que es parte de nuestro ADN y que se sustenta en tres pilares fundamentales: personalización, practicidad e inmediatez.

El modelo que os proponemos se concentra en siete semanas intensivas de trabajo y tiene como principal objetivo dotar a nuestros alumnos y futuros emprendedores de las herramientas

básicas y los conocimientos necesarios para poder iniciar su proyecto con todas las garantías de éxito a través de un recorrido que comienza en el mismo momento en el que se genera una idea.

En el IEAvanzado queremos acompañaros en todo momento en el duro pero gratificante proceso del emprendimiento junto con los mejores profesionales en activo. Ponemos el foco en lo que de verdad es importante, en tí.

**D. Wilfredo Jurado**

CEO en Instituto de Emprendimiento Avanzado

# I. ¿Qué es el fast sales emprendedores?

El Programa que capacita a los nuevos emprendedores con la metodología, habilidades y técnicas para vender sus proyectos a clientes B2B, B2C o posibles inversores.

Se pone el foco en el método de venta que 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).

---

## 2. 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 ésta 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.

## 3. Programa

El programa se articula en torno a 7 módulos fundamentales de una semana de duración.

Cada uno de ellos presenta, adicionalmente, diferentes unidades formativas que condensan los contenidos teórico-prácticos del programa que se completan con conferencias y masterclass de emprendedores y empresarios y con foros de debate abiertos dirigidos por profesionales de gran prestigio.

Módulo 1.

**Las Ventas como base del emprendimiento.**

Módulo 2.

**Descubrir oportunidades de negocio.**

Módulo 3.

**Habilidades y competencias en ventas para emprendedores.**

Módulo 4.

**Metodología y Técnicas de Venta (I)**

Módulo 5.

**Metodología y Técnicas de Venta (II)**

Módulo 6.

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

Módulo 7.

**El Plan Estratégico de Ventas**

## Módulo 1. Las Ventas como base del emprendimiento.

- ¿Por qué es condición necesaria saber Vender para poder Emprender?
- ¿Cuál es la diferencia entre la Venta Tradicional y la nueva Venta Estratégica Consultiva?
- ¿Qué es el enfoque Cliente-céntrico?
- ¿Cuál es la metodología de la Venta Consultiva?
- ¿Cuáles son las claves del Consultor de Ventas Estratégico?
- ¿Cómo nos relacionamos con el C-Level de nuestro cliente?

## Módulo 2. Descubrir oportunidades de negocio.

- ¿Cómo analizamos nuestro segmento de mercado objetivo?
- ¿Cómo analizamos el modelo de negocio del cliente?
- Detectar y cualificar oportunidades de negocio.
- ¿Por qué razones compran los clientes B2C y B2B?
- Informarse sobre el cliente. El poder de las preguntas. Mapas y Dinámicas de poder del cliente.

## Módulo 3. Habilidades y competencias en ventas para emprendedores.

- ¿Qué es la inteligencia emocional y cómo se aplica al proceso de ventas?
- La Venta por confianza.
- ¿Cómo convertirnos en asesor de confianza de los clientes?
- ¿Qué es la co-creación y qué beneficios ofrece?
- ¿Cómo crear valor con nuestra propuesta? Beneficio e impacto en el cliente. Storytelling y Elevator Pitch.

## Módulo 4. Metodología y Técnicas de Venta (I).

- ¿Cuáles son las fases de la Metodología de la Venta Consultiva?
- ¿Cuál es el perfil del Vendedor Ganador?
- Principales mitos de las Ventas y los Emprendedores.
- ¿Cuáles son las principales metodologías de venta B2B?

## Módulo 5. Metodología y Técnicas de Venta (II).

- ¿Cómo vendemos? Innovación en los modelos de negocio.
- ¿Cuáles son los principales modelos de negocio de Startups?
- ¿Cómo influye el modelo de negocio en nuestra estrategia go-to-market?
- Caso de estudio sobre Modelos de Negocio en startups.

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

- Modelos de Venta en la era digital.
- ¿Cuáles son las diferencias entre los modelos Inbound y Outbound?
- ¿Cómo seleccionamos nuestra estrategia Inbound de Go-to-market? Herramientas digitales de gestión de clientes y networking.
- ¿Cómo diseñar nuestra estrategia de Social Media para la captación de clientes?

## Módulo 7. El Plan Estratégico de Ventas.

- Dirección estratégica. La importancia del alineamiento entre las ventas y la Estrategia.
- ¿Cómo relacionamos las ventas con la Estrategia de negocio?
- ¿Qué es el Plan de Ventas y por qué es importante para el negocio?
- ¿Cómo diseñar un plan de Ventas alineado con la estrategia de negocio?

# Metodología

Durante las 7 semanas de trabajo intenso, el modelo FAST te propone el siguiente esquema:

1. Formación mixta: 80% online y 20% presencial (no obligatorio).
2. Formación personalizada: mentor empresarial.
3. Clases en streaming.
4. Materiales complementarios a disposición de alumno.
5. Participación en conferencias y masterclass de emprendedores y empresarios.
6. Foros de consultas con nuestros docentes y formadores.
7. Acceso a la biblioteca digital SMARTECA de Wolters Kluwer.

## A quién nos dirigimos

El fast sales emprendedores está orientado tanto a emprendedores que están en un proceso de adaptación empresarial, como a emprendedores junior y senior, así como al interemprendimiento empresarial.

Igualmente la formación se dirige a aquellos recién titulados que estén interesados en iniciar un proyecto empresarial y que necesitan reforzar sus conocimientos sobre la base de cualquier proyecto: las Ventas.

# Claustro docente

## **D. VÍCTOR COSTA (DIRECTOR ACADÉMICO)**

Licenciado en Ciencias Empresariales, Máster en Dirección Comercial y Marketing en el IE Business School y Máster en Intl. Management (INSEAD), ha trabajado durante 14 años como Director General Comercial en MICROSOFT y es fundador y CEO de ADVANCED CONSULTING y SALES BUSINESS SCHOOL.

## **D. JUAN IGNACIO PÉREZ**

Ingeniero Superior en Organización Industrial por la UPM, MBA por el IESE. Actualmente es Consultor Estratégico de empresas de primer nivel y Consultor de Formación en estrategia, ventas y Marketing en la Cámara de Comercio de Madrid y en la Universidad Europea. Doctorando en Neuroventas.

## **D. JUAN ALLENDE**

Económicas y Empresariales (UCM). MBA (IE), Máster en Humanidades y cursando Doctorado. Certificado Directivo-Coach (UFV) y Buen Gobierno (IC-A). Diplomado en Logoterapia (Logoforo) y Miembro del Comité de COMPLIANCE Certifica España. Ha trabajado en TELETTRA, Amper SA, Freetech Networks Consulting, MKD Automotive IS y ADVANCED CONSULTING.

## **D. ROBERTO ESPINOSA**

Economista (Univ. de Valladolid y San Diego). Ha sido Directivo de Intel en España y Europa durante más de 15 años y Senior Business Manager en Tech Data Europa.

Actualmente es Director para el Sur de Europa en ULTIMAKER.

### **D. DIEGO SAN ROMÁN**

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales en la UCM y MBA en la Universidad de Denver. Ha realizado tareas de dirección en HP, SAMSUNG, MICROSOFT y DOMINION. En la actualidad es Director General de 24GENETICS y Socio Propietario de GARRISON GROUP.

### **D. CARLOS FRUTOS**

Estudió ingeniería de Telecomunicaciones en la Universidad Politécnica de Madrid. Ha realizado tareas de Dirección en INFORMATICA EL CORTE INGLES, MICRONET, DINSA, SOFTWARE AG y ADVANCED CONSULTING.

# Contacto

**Teléfono:** 91 161 02 09

**Dirección de correo electrónico:** [info@ieavanzado.com](mailto:info@ieavanzado.com)

**WEB:** [www.ieavanzado.com](http://www.ieavanzado.com)



Instituto de  
Emprendimiento  
Avanzado