



 **tekams**

XIX Edición

# Programa de Capacitación Comercial

Executive  
Formación 360°  
para el Comercial  
Profesional

# Beneficios

Transforma a tus vendedores en Comerciales Élite.



## 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.

# ¿A quién va dirigido?

Más de 300 alumnos han pasado por nuestro Programa.

## 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

Formación 100%  
Bonificable por  
Fundae  
Fundae





# Objetivos

No solo Formación, sino Capacitación: Más del 20% de actividades prácticas.

METODOLOGÍA

- ✓ 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.

El Programa de  
Ventas más Completo  
del Mercado

# Fórmula Tekams

9 profesores, 80 horas de formación, 14 módulos formativos.



## 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.

“La Venta es la Consecuencia Lógica de una Correcta Gestión Comercial”

# Referencias

Decenas de empresas de referencia envían periódicamente a sus equipos comerciales al Programa Tekams.

★ 9.53/10 VALORACIÓN DEL ALUMNO



**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.”



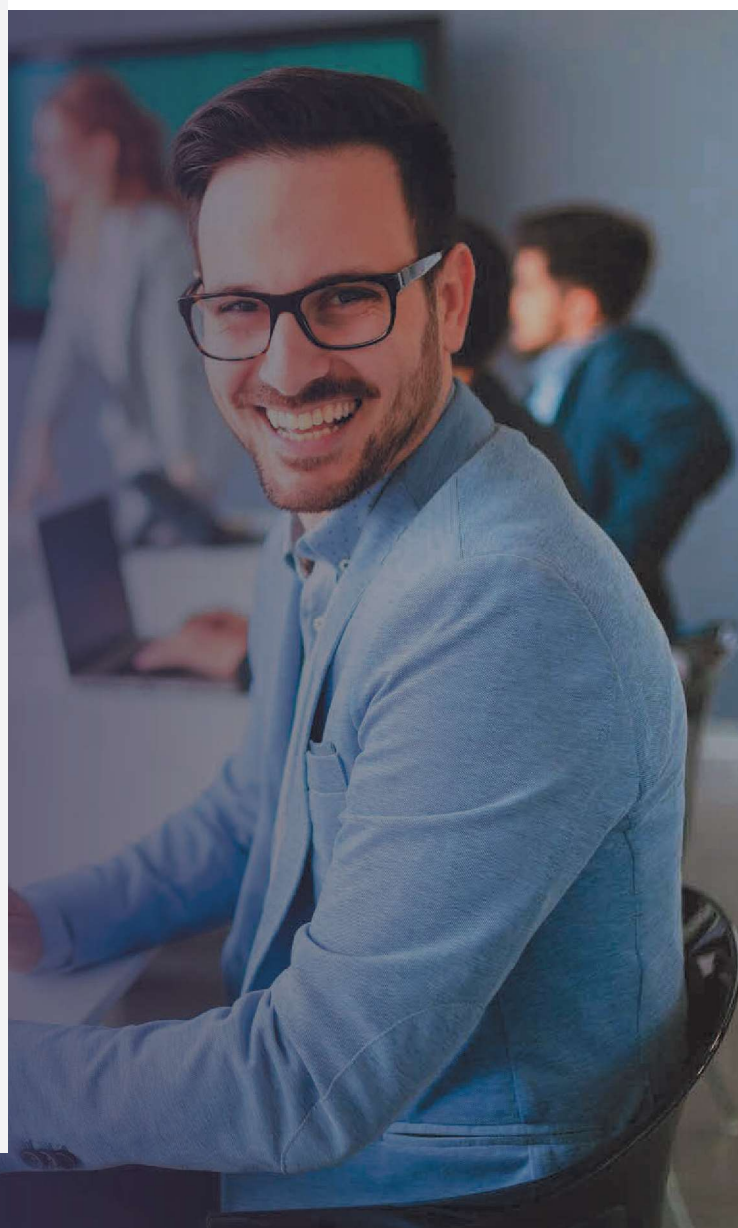
**Salvador Hernández**  
Director General Surinver

“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 hablaron 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

La Formación 360° que necesita todo vendedor para convertirse en un Comercial Élite.

[tekams.com](https://tekams.com)

## 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

- Calibración y Rapport.
- Sistemas de representación. Cómo comunicar a cada cliente.
- Empatía. Entendiendo el mapa mental del cliente.
- Lenguaje Persuasivo.
- Gestión del Estado Emocional para la venta.

## Marketing Online aplicado a la Venta

- Marketing Online: Un puzzle 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 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.

## 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

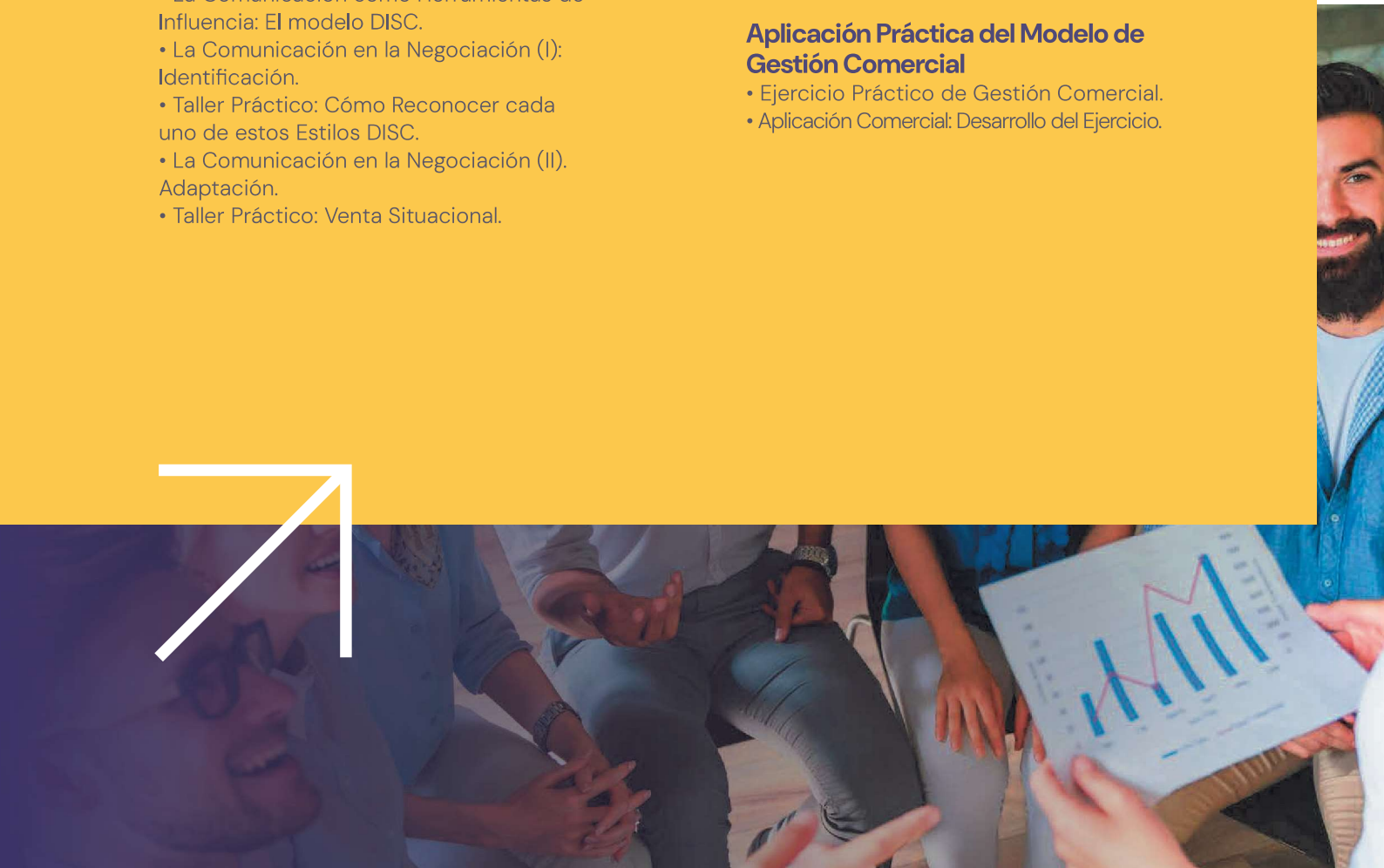
- Los ladrones de Tiempo.
- Control de la Agenda.
- La Matriz Eisenhower.
- Taller Práctico: Programación de Agenda Semanal.

## Habilidades de Comunicación Comercial

- Autoconomiento.
- 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

9 profesores de reconocido prestigio volcados en conseguir la profesionalización de los equipos de ventas.



**Juan José Campillo Ruiz**

Director del Máster.

CEO y socio fundador de TEKAMS, con 30 años de experiencia en Dirección de estrategia y Equipos comerciales. Ha sido director comercial en ONO y en Corporación Inmobiliaria y Profesor de Dirección Comercial en distintos Máster de prestigio como ENAE o EBF.



**M.ª Dolores Jiménez Vidal**

Máster en Marketing y Dirección Comercial, colabora con la Escuela Europea de Negocios, además de ser directora comercial en Cerveza Grana y CEO en Format-e. Es experta en ventas y comunicación interpersonal, así como en DISC.



**Antonio Sánchez Martí**

Biólogo de formación, Máster en RRHH y Máster en Marketing y Dirección Comercial, ha sido director comercial de Calzados Rumbo, y de MyCompra. Actualmente es ponente en la Escuela de Negocios ENAE Business School de Murcia, y colabora asiduamente en la formación de empresas como Banco Mare Nostrum (BMN).



**Pablo de Torres Mora**

Informático de formación. Emprendedor, con una amplia experiencia en gestión de clientes, ha lanzado diferentes proyectos empresariales a lo largo de su carrera profesional, dedicando en la actualidad todos sus esfuerzos a Lunia Consultores, empresa de la que es socio fundador.



**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.



**Javier Gómez**

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



**Juan San Miguel**

Licenciado en Derecho y en Administración y Dirección de Empresas, comenzó su carrera en la División de Concesiones de FCC y desde 2015 es el director del Grupo Zambudio. Como parte del desarrollo de su tesis doctoral ha impartido clases de Comercio Internacional en la Université Paris-Dauphine.



**Pedro Villa**

Licenciado en ADE, Máster en Economía Bancaria, Máster en Coaching con Inteligencia Emocional y Practitioner PNL, en la actualidad combina la dirección de su propia empresa Emociona2.com, con otras actividades como la dirección de la Escuela de Negocios ESIN Murcia, y la formación como profesor en entidades como The Open Faculty® Centro Universitario o la UCAM.

# Calendario y Precios

PRESENCIAL

17 sep , 12 oct y 1 nov

## HORARIO

### Viernes

de 16:00 a 21:00.

### Sábados

de 9:00 a 14:00.

Total 80 horas de clases.

## CALENDARIO

### Septiembre

L	M	X	J	V	S	D
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						

17 de Septiembre. Romería

### Octubre

L	M	X	J	V	S	D
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

12 de Octubre. Fiesta Nacional Española

### Noviembre

L	M	X	J	V	S	D
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

1 de Noviembre. Día de Todos los Santos

## PRECIOS

Programa de  
Capacitación Comercial  
Executive, 80 h.

1.394€



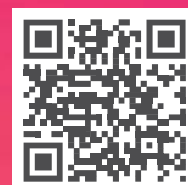
Formación 100% Bonificable

Incluye opcional: Certificado UCAM de 6 ECTS que requiere hasta 70 h. adicionales de estudio en casa.



Tu Equipo de Ventas puede conseguir **hasta un 20% más de Resultados.**  
Apuesta por ellos.

¿Quieres más Razones para Elegirnos?



[tekams.com](https://tekams.com)