

## AGILE SALES ... & MARKETING

Barcelona - Viernes 6, Sábado 7 y Domingo 8 Noviembre 2015

La Certificación Especializada en Ventas de mayor demanda y aplicación en las empresas.

### CERTIFÍCATE EN AGILE SALES EN BARCELONA.



**ATRAE CLIENTES**, Informa, Crea Confianza, negocia, vence objeciones, **VENDE!** Impacta - Automatiza – Lidera Equipos de Ventas - **TRIUNFA!**

Programa homologado por la **Cámara Internacional de Empresarios de Barcelona** para promover el Incremento de las ventas, la consolidación de sus equipos de ventas y atender el desafío de mantener motivados a sus comerciales.

Las más modernas y **Actualizadas Técnicas de Marketing y Ventas** reforzadas con la **Poderosa Herramienta de la metodología Agile Sales**. Con una sola certificación de **120 Horas** teórico – prácticas supervisadas en **Diez Módulos** de intercambio de experiencia, formación y entrenamiento para el personal del área comercial y de marketing de su compañía.

#### OBJETIVOS:

- Proporcionar a los participantes herramientas prácticas de aplicación inmediata para el logro de objetivos Comerciales y de Marketing.
- Preparar profesionales para Acelerar las Ventas en las empresas mediante las últimas tecnologías disponibles.
- Ordenar los conocimientos y de tal forma que los alumnos sepan que técnicas aplicar en cada caso de las múltiples disponibles.
- Certificar a Consultores y Profesionales para que puedan la metodología Agile Sales en sus clientes y empresas.
- Combinar cinco grandes técnicas: Ventas + Inbound Marketing + Outbound Marketing + Sales Hacking y Tecnología en la nube.
- Aportar un visión global y orientada a resultados a los profesionales del marketing y ventas con independencia de su área de especialización.

#### DIRIGIDO A:

- Líderes de Equipos comerciales.
- Nuevos Comerciales o vendedores Juniors
- Comerciales con experiencia.
- Agentes Comerciales Independientes.
- Directores de Agencias y delegaciones.
- Coordinadores de grupo.
- Gerentes de delegación.
- Directores de Marketing.
- Directores de Marketing Digital.
- Consultores de Negocio, Marketing y o Ventas.
- Agencias de Marketing Digital.
- Emprendedores y Empresarios.
- Directores de Ventas.
- Directores Generales.

#### ESTRUCTURA DE LA CERTIFICACIÓN:

- Duración: ..... 120 Horas.
- Módulo Presencial: ..... 30 Horas.
- Módulos a Distancia:..... 90 Horas.

Importante: El Módulo presencial se realiza en días **Viernes, Sábado y Domingo**, son **80 % prácticos** y cuenta con un amplio abanico de docentes expertos en la materia impartida.

Una vez concluida la parte presencial, deberá haber realizado un **caso real** aplicando al menos, un 75% de la materia impartida en el curso. Durante el proceso del caso real, **el alumno tendrá 3 tutorías durante 3 meses** para poder hacer consultas al tutor asignado, necesarias para obtener así la certificación.

#### HORARIOS PARTE PRESENCIAL:

- Viernes: De 9.00h a 20.30 h
- Sábado: De 9.00h a 20.30 h
- Domingo: De 9.00h a 20.30 h

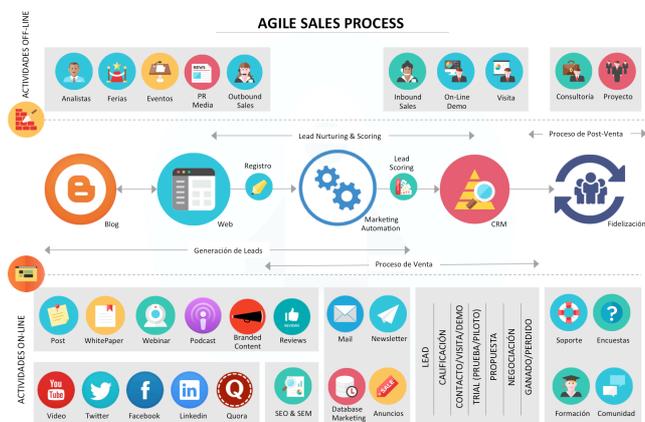
Con dos descansos de 15 minutos cada día y 1 hora de comida a las 13:30h.



Más información:

[info@ciebarcelona.com](mailto:info@ciebarcelona.com)  
[www.agilesales.pro](http://www.agilesales.pro)

## CONTENIDOS:



AGILE SALES www.agilesales.pro - Luis Font ©

### MÓDULO UNO:

#### INBOUND MARKETING.

**Objetivos del Módulo:** Aprender a utilizar la **metodología Inbound** para vuestra empresa. Saber **coordinar una serie de técnicas de marketing para conseguir clientes**. Desde la atracción de tráfico a vuestra web, la conversión del mismo, automatizar las herramientas de marketing y fidelizarlos. Además de tener toda esta información sincronizada, **aprenderéis a tratar cada lead que os entra** de manera individual y poder así llevar un control de la fase en la que está en ese momento. Se trata de ir proporcionándole la información adecuada para que finalmente acabe convirtiéndose en cliente.

### MÓDULO DOS:

#### MARKETING AUTOMATION.

**Objetivos del Módulo:** Aprender a **automatizar los procesos de marketing a través de un software** ya sea segmentar al consumidor, integrar los datos de los consumidores y manejo de las campañas. Este método es ideal porque ponéis en contacto múltiples canales de marketing como las redes sociales, **email marketing** y el marketing de contenidos. No se trata de enviar información masiva como emails publicitarios, sino que aprenderéis a **enviar información a vuestros leads para ir guiándolos en vuestro embudo de conversión de ventas**.

### MÓDULO TRES:

#### CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT.

**Objetivos del módulo:** **Profundizar sobre las necesidades y comportamiento de los clientes** de manera que podáis construir relaciones más fuertes con ellos. Evitando así, la disminución de las ventas e incluso, la pérdida de algún cliente. Os **permite tener un mayor conocimiento del cliente** y con un CRM podréis automatizar procesos con lo que no te hará falta contratar más personal. **Conocer todas las ventajas que aporta un CRM**, qué podréis hacer con él y qué beneficios os aporta. Todo ello bajo la supervisión de un buen CRM donde almacenaréis los datos de los clientes.

### MÓDULO CUATRO:

#### SALES SCRUM, GESTIÓN Y PRODUCTIVIDAD.

**Objetivos de Módulo:** Indagar en el método **Scrum** y profundizar el por qué de su aplicación a la ventas. **Conocer el método Sales Scrum con el objetivo de mejorar la predictibilidad de las ventas** así como la efectividad de los equipos de ventas. Aprender a **enfocarse para resolver los problemas y contribuir a generar una solución más satisfactoria para el cliente**. Conociendo el proceso más rápido y fluido, a través de las iteraciones, que son una serie de ciclos que se repiten hasta alcanzar la solución deseada por el cliente. De esta manera, los equipos aprenden a trabajar por planificación de períodos cortos de tiempo.

### MÓDULO CINCO:

#### EL MOTOR DE LAS VENTAS.

**Objeto del módulo:** En este módulo aprenderéis a **conocer todo lo que un buen vendedor debe saber a la hora de ponerse delante de un cliente para vender**. Conocer el discurso de ventas que debéis realizar, qué problema resolvéis y que beneficios aportáis. Además de conocer como calcular que **leads** pueden ser cualificados y cuáles no. También, ser capaces de saber de primera mano cuáles pueden ser vuestros canales de venta y estrategias de distribución. También, **saber contratar buenos vendedores**, cómo recompensarles por su trabajo y cómo mantenerlos motivados. Además, todo vendedor debe exponerse a las objeciones de los clientes, en este módulo **aprenderéis a saber gestionar esas objeciones** para dar la respuesta más adecuada.

### MÓDULO SEIS:

#### EL PRODUCTO.

**Objetivos del Módulo:** Aprender a aplicar las diferentes estrategias que engloban el marketing de producto como por ejemplo el diseño, el **packaging**, el color, el precio, la calidad o las características del producto. **Conocer que es lo que el consumidor quiere y necesita** para llegar a el de una manera más efectiva. De esta manera trazaréis un mapa de ruta con el que realizar el marketing de producto. Aprenderéis a **definir el mercado** al cual os dirigís, determinaréis el posicionamiento del producto y diseñareis la mezcla de marketing adecuada para llegar a los clientes. Aprenderéis **como determinar el precio** de vuestros productos y también a analizar a la competencia para ser más competitivos.

### MÓDULO SIETE:

#### MARKETING DE PRODUCTO.

**Objetivos del Módulo:** Aprender **técnicas para escuchar al cliente** y cómo a posteriori implementarlo en vuestro producto. De esta manera seréis mucho más competitivos porque estaréis dando lo que ellos buscan, y así, **diseñar también estrategias de marketing más efectivas**. **Investigar** sobre el **producto mínimo viable** y ser capaces de lanzar un producto sin tener todas las prestaciones. **Aprender y escuchar de los early adopters** sobre vuestro producto e implementar esas funcionalidades que os reclaman. **Conocer y aplicar los factores claves de la experiencia de uso: velocidad, usabilidad y diseño**.

## MÓDULO OCHO:

### LOYALTY.

**Objetivos del módulo:** Ser capaces de medir el **churn rate** y saber si es elevado o no, además de tener en cuenta en qué punto estáis generando pérdidas con lo que os servirá para cambiar de táctica. Ganar competencias en **analizar y escuchar el feedback de los clientes** y cómo hacer que se involucren con vuestros productos. Además de saber **aplicar diferentes técnicas de ventas** como por ejemplo, el **up-selling**, con la que os servirá para recomendar los productos que a vosotros os interesen más en ese momento como por ejemplo un producto de mayor calidad y que os aporte mayores beneficios. **Aprender a fidelizar a los clientes** dándoles un buen soporte y saber crear una comunidad entorno al producto y/o vuestra empresa.

## MÓDULO NUEVE:

### MÉTRICAS.

**Objetivos del módulo:** Aprender y **conocer cuáles son las métricas más importantes** a tener en cuenta a nivel empresarial y que os harán crecer como empresa. Ser capaces de detectar que es lo realmente importante para vuestro negocio y seguir trabajando sobre esas métricas y obviar las que no son de vital importancia para vuestra viabilidad. **Ser capaces de analizar y medirlo todo** para saber en qué dirección vais y tener la oportunidad de corregir y mejorar siempre. **Aprender el porqué de sino se mide, no podéis controlar y por lo tanto, no podéis mejorar.**

## MÓDULO DIEZ:

### TALENTO.

**Objetivos del Módulo:** **Saber captar ese talento que es necesario en toda empresa.** Conocer las herramientas necesarias para captar ese talento tan codiciado y necesario para cualquier empresa. Además, **saber retener ese talento dentro de la organización empresarial.** Ser capaces de **proporcionar las herramientas necesarias** para que puedan realizar su trabajo en las mejores condiciones dentro de la compañía. **Ser capaces de atraer el talento a vuestra empresa** cuidando al mas mínimo detalle a los empleados que ya trabajan en ella para que ellos sean los mejores embajadores de vuestra empresa.

Mas información:

[info@ciebarcelona.com](mailto:info@ciebarcelona.com)  
[www.agilesales.pro](http://www.agilesales.pro)

## EQUIPO DE AGILE SALES

**LUIS FONT:** Es un consultor con 12 años de experiencia acreditada en consultoría y Management e IT. Cuenta con un amplio historial como emprendedor. Asimismo, tiene más de 15 años de experiencia como CEO en diversas compañías. Co-fundador de NTRGlobal y Zyncro. Además, también, de Agile Sales.pro.

**JOSÉ MARÍA CHAQUÉS:** Cuenta con más de 25 años de experiencia en Consultoría de Gestión de Estrategia de Negocios. Es Socio-Director de Attitud y responsable del área de Talento de Agile Sales.

**ÁLEX GONZÁLEZ:** Informático con más de 7 años de experiencia en venta de tecnología. Es Fundador de AIM-Learn Sales 4 startups y es Growth Hacker en Agile Sales.

**VANESSA PALMER:** CEO de eSportics y responsable del área de Métricas de Agile Sales. Es una apasionada del mundo startup y está muy vinculada al ecosistema

emprendedor en Barcelona. Vicepresidenta de Conector Alumna y miembro del Comité de Gestión de Sitka Capital.

**JUAN LUIS VILA GRAU:** Especialista en Metodologías y primer Scrum Master de Agile Sales.

**RUBEN MING:** Consultor de e-commerce con más e 8 años de experiencia. Destaca por sus habilidades como programador, consultor SEO y planificación de campañas de marketing online. Además, es co-fundador de Web4commerce, Prestashop Expertos y domainer empedernido (más de 600 dominios le avalan).

**IMMA ARJONA:** Socia-Directora de Attitud y especialista en RRHH.

**JOAQUIN PAIS:** Socio-Director y CEO ShowerThinking agencia especializada en Inbound Marketing. Responsable de la implantación de marketing digital de empresas como Starbucks, Unicef, Novartis y Sony Pictures.

**JAUME SALADRIGAS:** Con más de tres años de experiencia en medios de comunicación. Especialista en Marketing de Contenidos. Es Director Académico de Agile Sales.

## VALOR DE LA CERTIFICACIÓN:

Valor Certificación:.....	3.125 €
Descuento Subvención CIE ( 20 % ).....	625 €
<b>VALOR SUBVENCIONADO.....</b>	<b>2.500 €</b>

Descuento Pago Anticipado 30 Días:..10%.....	250 € *
<b>VALOR CON DESCUENTO:.....</b>	<b>2.250 €</b>

**Precio incluye:** La matrícula, materiales del curso, memoria con recursos de Agile Sales , workbooks de prácticas, Tres Sesiones de Supervisión con los Coaches Tutores, Comidas y coffee break de cada día. No incluye alojamientos ni transportes. **Reservas de Plazas** con mínimo un 30 % del valor de la matrícula, el resto antes de comenzar el curso.

## Política de Descuentos:

\* Pago anticipado – 30 días antes del inicio:..... 10 %

Grupos de cinco alumnos..... 5 %

Socios de CIE Barcelona..... 5%

Planes para empresas:..... 10 %

a partir de 6 alumnos de la misma compañía. Los descuentos no son acumulables.

NOTA: La sola **Reserva de Plaza con un 30 %** no cuenta para acceder al **descuento por pago anticipado** salvo que se complete el valor 30 días antes.

Plazo Dicto Pago Anticipado: **Viernes 09 Octubre de 2015**

## INSCRIPCIÓN Y FORMA DE PAGO:

Mediante transferencia bancaria. Solicita mas información para formalizar tu inscripción en [info@ciebarcelona.com](mailto:info@ciebarcelona.com)

## LUGAR DE IMPARTICIÓN:

**HOTEL INDIGO BARCELONA**, Un prestigioso hotel de Barcelona ubicado en **Gran Vía de las Cortes Catalanas 629** - Enlace de [fotos](#) y plano de [ubicación](#)



Más Información a los teléfonos :  
+34 93 164 26 72 o al móvil / whatsapp +34 635 159 608  
Gran Vía de las Cortes Catalanas 617 Principal.  
08007 Barcelona – España

## AGILE SALES:

**Agile Sales** es una metodología para **acelerar los procesos de venta de forma rápida y efectiva**. El principio de funcionamiento del método es muy sencillo combinar Procesos, Tecnología y Competencias de una forma sencilla y práctica. En la actualidad existen muchas posibilidades para mejorar nuestros procesos de ventas y marketing pero estas mejoras se aplican de forma parcial y no se unen para dar resultados sinérgicos.

Ambas habilidades bien asimiladas pueden convertir a quien las ejercita en el **Mejor Especialista de Ventas y Marketing**, en el **Mejor Comercial**, en el **Mejor Emprendedor**, en el **Mejor Ejecutivo de Marketing**, en el **Mejor Coordinador de Equipos Comerciales**, en el **Mejor Director de Agencia**, y en general, en el **Mejor Consultor de Marketing y Ventas Externo e Interno** de su compañía.

## ¿En cual de todos necesitas convertirte?

### BENEFICIOS INMEDIATOS:

- Generar rápidamente nuevas oportunidades comerciales (**LEADS**) a través de Inbound, Outbound Marketing y Sales Hacking.
- Establecer **RELACIONES DE CONFIANZA** con clientes que acaben convirtiéndose en ventas, mediante Content Marketing y Lead Nurturing.
- Conocer como nunca antes las **NECESIDADES DE NUESTROS CLIENTES**, a través de Marketing Automación.
- **CONCETRARNOS EN LAS OPORTUNIDADES** con mayor potencial **REDUCIR DRÁSTICAMENTE** el número de oportunidades comerciales perdidas, mediante Lead Scoring Y CRM.
- **MEJORAR RADICALMENTE LA PRODUCTIVIDAD** y organización de nuestro equipo comercial a través de Sales Scrum.
  - Configurar tu **CAJA DE HERRAMIENTAS** de ventas para tu propio uso y el de tu equipo.

## ¿ES RENTABLE LA INVERSIÓN EN AGILE SALES?

Las empresas que han implementado **Procesos de Agile Sales** en sus áreas de ventas destacan en aspectos como:

- La productividad de sus equipos ha aumentado.
- La calidad de las acciones de llegada a los potenciales clientes se ha aumentado.
- Internamente los departamentos están más organizados y coordinados.
- Resultados rápidos para poner en marcha de forma inmediata.
- El ROI de la inversión en formación se activa una vez comienzan los procesos de Agile Sales.
- Mejora de la productividad del equipo comercial.
- Incrementan los ratios de éxito de obtención, retención y recuperación de clientes.
- Mayor control de gestión con métricas más claras, precisas y globales.

## OTROS BENEFICIOS:

### CON RESPECTO A LA EMPRESA:

- Crear un proceso de Marketing y Ventas sólido y automatizado que permita una generación de clientes continua y creciente.
- Actualizar procesos comerciales con nuevas técnicas de marketing, ventas y tecnología para nuevos retos emergentes como la internacionalización el incremento de la competencia.
- Capacidad de construir equipos comerciales de alto rendimiento que sepan utilizar todas las grandes posibilidades que la tecnología pone a nuestro alcance.
- Aplicar nuevas técnicas comerciales mediante Social Selling y Sales Hacking.
- Imprimir Disciplina Comercial y Hábitos Positivos de Ventas a sus equipos con Sales Scrum.
- Identificación de *Gaps* (Lagunas) de los comerciales y procesos donde perdemos ventas.
- Romper los bloqueos de la Red Comercial.
- Lograr resultados superiores y sostenidos que sean concretos y medibles, implementando métricas modernas y globales..
- Gestionar el talento comercial y fortalecer sus competencias.

### RESPECTO A LA PERSONA:

- Dominará las modernas técnicas de Marketing Digital, Ventas y Tecnología que le permitirán **añadir un valor incalculable a sus clientes y/o su empresa**.
- Tendrá una **visión global de los procesos y las técnicas y tecnologías** que mejor pueden ayudar a la empresas a conseguir sus objetivos comerciales.
- Incrementará sus ingresos mensuales o los de su empresa con un **Modelo Metodológico probado y de éxito**.
- Podrá incluir esta certificación en su currículum obteniendo más valor frente a otros profesionales y consultores.
- Todos estos beneficios son validos tanto para **Consultores como para Profesionales y Directivos** que trabajen en empresas que se convertirán en líderes de **TRANSFORMACION DIGITAL de sus clientes y compañías**.