

¡Dispara tus ventas!

Duplica tu captación de clientes con SPQ: el método con el que elevar radicalmente tus ventas

📅 9 y 16 de marzo de 2027

Inscríbete



Fechas:

9 y 16 de marzo, martes

Presencial



Videoconferencia



Horario:

de 9:15 a 14:15 h. y de 15:15 a 18:15 h.



Precio especial para socias/os

y actividad bonificable por FUNDAE

[Pulsa AQUÍ para ver los precios](#)

Inscríbete

Profesor



Javier Moreno Oto

Experto en selección científica de perfiles técnico comerciales.

Director de DEKER Consultores de Marketing. A lo largo de su trayectoria profesional ha desempeñado puestos directivos en consultoría e investigación de mercados, ocupando posteriormente puestos en la dirección comercial y gerencia de compras en diferentes empresas. Representante en exclusiva de la metodología SPQ en España y experto en selección de personas y perfiles comerciales.

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, equipos, comunicación y marketing.

Licenciado en Ciencias de la Comunicación con especialidad en Publicidad por la EHU-UPV. MBA en Administración y Dirección de Empresas y Máster en Dirección de Comercio Internacional. Título Experto en Desarrollo Personal y Liderazgo de Equipos por la Universidad de Mondragón. Máster en coaching de personas y equipos.

Diploma avanzado en Coaching de Equipos.

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. Experto en Selección de Talento Comercial.

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 y las Jefes de Ventas afirman 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?
4. ¿Nuestra formación en técnicas de venta no genera los resultados esperados?
5. ¿Deberíamos vender más y no lo hacemos?

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 perfiles candidatos para distintas posiciones.
- Razones por las que muchas y muchos vendedores no superan el primer año de vida.
- Conclusiones, aplicaciones al equipo y plan de acción.

INFORMACIÓN GENERAL

Metodología

La metodología es práctica e interactiva, basada en ejemplos y casos reales, sin dejar de lado el rigor técnico y científico del programa.

Una semana antes del inicio del taller, cada participante recibirá por correo electrónico un enlace para completar online el cuestionario **SPQ – Sales Preference Questionnaire**. Se trata de una herramienta psicométrica que analiza conductas comerciales concretas y permite predecir el desempeño en ventas.

Los resultados son confidenciales y se utilizarán como base para el aprendizaje y la aplicación práctica durante las sesiones. Completar el cuestionario requiere aproximadamente entre 60 y 90 minutos.

Dirigido a:

Perfiles de 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 aquellas personas profesionales dispuestos a vivir una potente experiencia de aprendizaje mientras alcanzan un nivel superior de productividad comercial y auto promoción personal.

 Fechas: 9 y 16 de marzo, martes	 Número de sesiones: 2
 Horario: de 9:15 a 14:15 h. y de 15:15 a 18:15 h.	 Número de horas: 16

Elige la modalidad que mejor se adapte a ti:

 Presencial* Club de Marketing de Navarra	 Videoconferencia* Aula virtual, Zoom
--	--

El importe del curso incluye el coste del diagnóstico SPQ (Sales Preference Questionnaire).

INSCRIPCIONES

 Entidades y personas socias: 2 mensualidades de 430 € cada una.	 No socios/as: 2 mensualidades de 500 € cada una. Únete a la asociación
---	---

El precio incluye comida.

Actividad bonificable por la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo. Las empresas socias pueden solicitar su tramitación gratuita indicándolo en la inscripción web con al menos dos días de antelación



Para más información:

948 290155

Inscríbete