



# acelera

---

## Ventas

DESARROLLANDO  
LAS NUEVAS CAPACIDADES DE  
VENTA CON INSIGHT

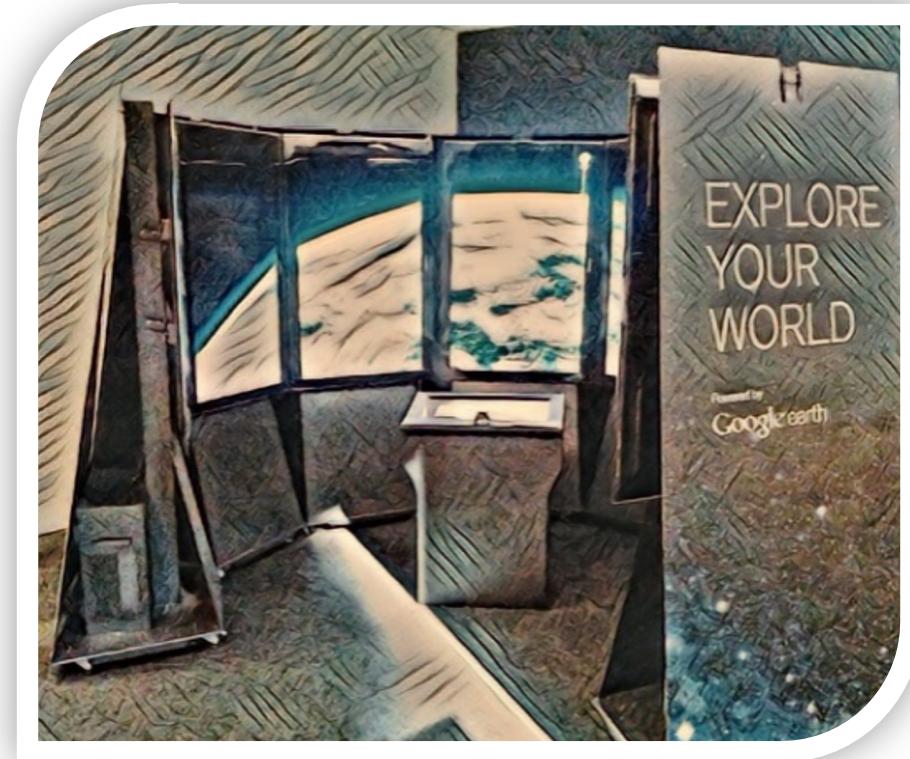
Ale Cabrera  
[linkedin.com/in/cabreraale](https://www.linkedin.com/in/cabreraale)  
[alejandro.cabrera@cabreramc.com](mailto:alejandro.cabrera@cabreramc.com)

## ¿Por qué un impulso como este para el equipo de ventas?



“Es momento de acelerar las ventas y de mantener la moral del equipo alta, al tiempo que ponemos en “cuarentena” comportamientos del pasado”

“Es hora de explorar en equipo las nuevas formas de vender, en un momento en el que es fundamental conectar, convencer y colaborar con los clientes”



**Los comerciales** están para dar forma a las ideas e inspirar cambios que podrían beneficiar el negocio del cliente.

**Los clientes** están más interesados en su **experiencia de compra** y en la **respuesta a "por qué"** deberían comprar, en lugar de "qué" deberían comprar.

¿Dónde está la oportunidad a nivel comercial?





## ¿Cuál es el reto del equipo comercial para vender más y mejor?



## ¿Cómo hacer a nivel individual? evolucionar hacia un nuevo tipo de vendedor

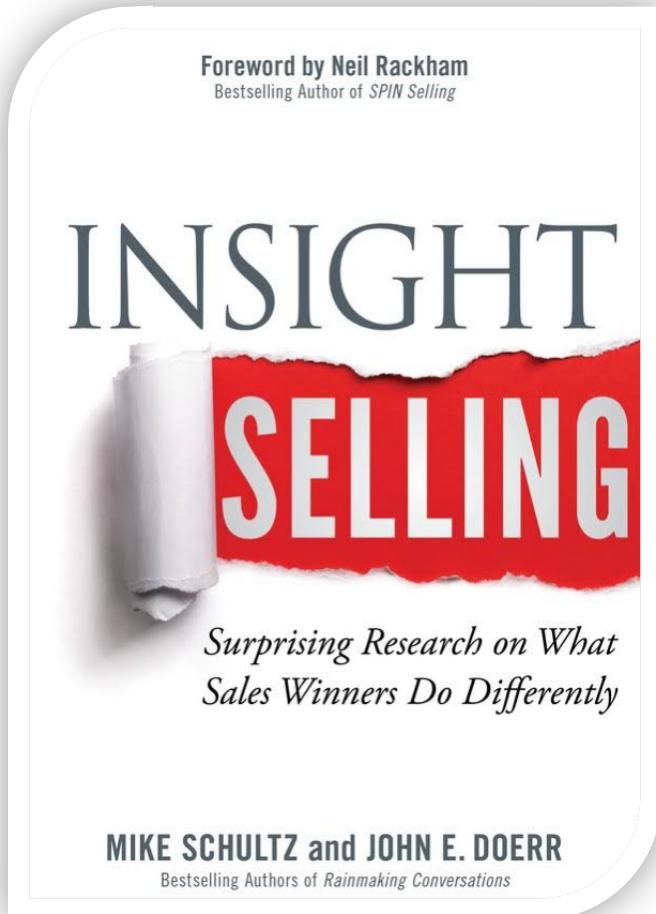


Lo primero que hace el vendedor retador es que se **enfoca en clientes e interlocutores diferentes** y cuando desarrolla la oportunidad despliega 3 habilidades de manera **sistemática**:

1. **Conecta con insights,**  
ofreciendo perspectivas únicas y diferenciándose de la competencia.
2. **Convence haciéndose relevante**  
al adaptar las palancas de valor al contexto.
3. **Colabora manteniendo el control**  
y acelerando el proceso.



¿Cómo hacer a nivel de equipo? Un propósito renovado en el que la innovación es parte de la cultura de ventas a través de la generación de insights.



Enfocando al equipo a desarrollar la capacidad de **reformular la forma en la que el cliente asigna valor** a las áreas en las que superas a tus competidores.

1. Conducir a las fortalezas que nos diferencian.
2. Desafiar los supuestos de los clientes.
3. Impulsar la acción a lo largo del proceso.
4. Escalar los aprendizajes entre los clientes.

## ¿Por qué es relevante la metodología Insight Selling?



Supera el “Solution Sales” en un contexto en el que “no hay tiempo y ni hay dinero para costosas preventas”, al tiempo que potencia la aproximación de “Challenger Sales” nutriendo al vendedor retador con insights de negocio y de interacción; con el resultado de mejorar la experiencia de compra y acortar el ciclo de ventas.

### ¿Qué hacemos y que pasa si no hacemos Insight Selling?

#### 1. Conducir a las fortalezas que nos diferencian.

- Si hablas de aquello que es igualmente relevante para otros proveedores no mejora la apreciación de tus fortalezas únicas y, por lo tanto, haces poco para diferenciarte.

#### 2. Desafiar los supuestos de los clientes.

- Si compartes información que es simplemente nueva o sorprendente que no conecta con las necesidades del cliente, no generarás la tracción y el “mindshare” necesarios.

#### 3. Impulsar la acción a lo largo del proceso.

- Sin un camino claro hacia la solución para los problemas del cliente y una prescripción para la acción, nuestros esfuerzos fracasan en acelerar el ciclo de ventas.

#### 4. Escalar los aprendizajes entre los clientes.

- Debemos ser capaces dentro del equipo (Marketing y Ventas) de desarrollar Insights escalables entre los clientes, ya que el coste de hacerlo fuera es inasumible.

## ¿Cómo hacer a nivel de equipo? Construir un equipo comercial ágil

Este enfoque es especialmente relevante en clientes que están frente a “**desafíos adaptativos**” (y no tanto ante problemas “técnicos” que tienen soluciones técnicas conocidas).

Debemos generar más valor cuando estamos vendiendo en base a los principios ágiles, por ejemplo:

- ✓ Establecer hitos de retrospectiva a nivel de oportunidad y equipo de ventas que añadan valor, más allá del “Proceso de forecast”.
- ✓ Las referencias reales, demostraciones de valor o pruebas que funcionan, frente a la documentación exhaustiva (y extensiva).

El pensamiento ágil en la venta nos aporta ver como un proceso iterativo y de desarrollo, el proceso de ventas donde las necesidades y soluciones van tomando forma a través de la colaboración entre equipos multifuncionales (auto-organizados) **y dónde por cada avance en el proceso se “entrega” valor.**



## ¿Cómo aceleramos estas capacidades con el programa Acelera Ventas?

Creando una **experiencia de aprendizaje colectivo** online alrededor de 5 pilares:

1. Equipo de alto rendimiento basado en Insight selling.
2. Capacidades de ventas basadas en Challenger sale.
3. Estrategia de ventas y desarrollo de negocio.
4. Cultura ágil y colaborativa.
5. Aplicabilidad del contenido.



**acelera**  
Ventas

## ¿Cómo conseguimos que la experiencia sea atractiva?

**La forma en que trabajamos es online y maravillosamente simple**

Se trata de comprender los desafíos de tu negocio y acelerar la transformación que necesitas.



Sesiones  
de máximo  
90 mins

Dinámicas  
cada  
15 mins

Adaptación

Vídeos



## ¿Cómo lo conseguimos en 6 semanas?



Combinando teoría con dinámicas basadas en experiencias en multinacionales de primer nivel.



Plataforma de aprendizaje social para dar continuidad a lo explicado mediante actividades prácticas.



Aprendizaje validado e incorporación al día a día de nuevas metodologías.

puntúa sobresaliente **60%**

valora el formato muy **+ 85%**

incorpora la venta retadora **85%**

directivos que valoran la aplicabilidad **100%**

# ¿Qué hacemos para mantener el momentum y acelerar el aprendizaje?

Sesión acelera  
contenidos sintéticos  
y dinámicas liderada  
por el facilitador

Martes 13:00-14:30

Sesión equipo  
trabajo en equipo para  
realizar las actividades de  
grupo liderada por el  
“viralizador”

Jueves 13:00-14:00

Sesión feedback  
ponemos en común el  
trabajo de la semana:  
“where magic happens”

Viernes 14:00-14:30

x 6  
semanas  
consecutivas

## Contenido estructurado

acele

## Actividades de aprendizaje

### Actividad Equipo: OKRs Comerciales



Durante la sesión presentamos la metodología moderna para la fijación de objetivos (OKRs) implementada por compañías como Google, Dropbox, General Electric, Netflix y otras muchas. Será nuestra herramienta para traducir la estrategia en objetivos y resultados clave que nos permitan alinear y medir el progreso en la empresa y en nuestros departamentos de ventas.

Mostrar detalles ▾

### Actividad Equipo: Proceso de Ventas



En la sesión vimos que es fundamental tener un proceso de ventas de referencia para alinear nuestro esfuerzo con la percepción de valor del cliente. Tiene muchísimas ventajas y nos ayuda a tener una referencia para mejorar y entenderlos.

En esta actividad trabajaremos con un grupo reducido de voluntarios

Mostrar detalles ▾

## Aprendizaje individual y colectivo

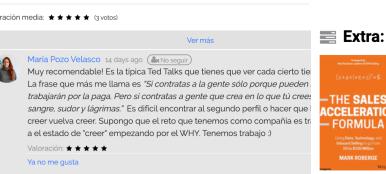
TED Talk recomendado: Framework de Comunicación práctica.



Extra: Mejora de la productividad personal. Creando tiempo para la transformación

El objetivo de esta actividad es mejorar nuestra productividad para poder dedicar tiempo a la transformación del equipo de ventas sin impactar nuestros resultados del día a día. Esto lo vamos hacer identificando los ladrones de tiempo más significativos en nuestra jornada de trabajo y creando nuevos hábitos que nos permitan liberar tiempo para dedicarlo a la exploración y la innovación.

Mostrar detalles ▾



En esta unidad de aprendizaje hemos trabajado muchas de las capacidades que debemos tener en el equipo a nivel individual, ya sea a la hora de contratar o de medir el desempeño del equipo a lo largo del tiempo.

Ponte de acuerdo con tu equipo sobre las top habilidades, ponderalas y

Mostrar detalles ▾

# Track Equipo de Ventas

Manager + Equipo Comercial

Equipos de ventas que necesitan conocer los nuevos modelos de organización del trabajo, modernizar los métodos de ventas y gestionar un proceso de transformación ágil desde una perspectiva global.

## El nuevo Mindset Comercial

Semanas 1-2

1. Crecer con un equipo de Ventas Moderno.

2. Conectar con una Propuesta de Valor Diferenciada.

Semanas 3-4

3. Convencer con los “Insights”

4. Colaborar para acelerar

Semanas 5-6

5. Continuar generando negocio con una cultura de éxito.

## Resultado

- Aproximación basada Insights
- Capacidades Challenger
- Equipo de alto rendimiento
- Pipeline mejor cualificado
- Aceleración de las ventas
- Iniciativas de exploración
- Armada de social sellers
- Compromiso con el aprendizaje

# Track Equipo de Ventas

## Detalle contenidos y actividades de equipo u online.

Se adaptará en función de los retos y la [Encuesta de Punto de Partida](#).

Todos las unidades van acompañadas de videos y lecturas recomendadas

### El nuevo Mindset Comercial

#### **Feedback encuesta**

5 pasos para V. Modernas  
Autoconocimiento

*Creencias comerciales*  
*Crear tiempo para transformar*

### 2. Conectar con una Propuesta de Valor Diferenciada.

Planificación de ventas  
Dinámica Marketing y Ventas  
Prospección

*Articular la Propuesta de Valor*  
*Iniciativas Desarrollo Biz.*

### 4. Colaborar para acelerar

Tomar el control del Proceso  
Colaborar para acelerar las ventas  
Negociación y Cierre

*Identificar los “Gives & Gets”*  
*y mapeo con el proceso de ventas*

Semanas 1-2

Semanas 3-4

Semanas 5-6

### 1.Crecer con un equipo de Ventas Moderno.

5 habilidades base  
Equipos de alto rendimiento

*Narrativa del equipo*  
*Modelo colaborativo*  
*OKRs Comerciales*

### 3. Convencer con los “Insights”

Descubrimiento y Discurso  
Modelo de comunicación  
Presentación Comercial  
Social Selling

*Feedback Presentación Comercial*  
*Marca Personal*

### 5. Continuar generando Negocio con una cultura de éxito.

Satisfacción del cliente  
Adopción y Gestión del Cambio  
**Encuesta final**

*Mapa conductual del equipo*  
*Feedback loop*

## ¿Qué impacto puedo empezar a ver a corto plazo?



Un **reset** para abrazar las nuevas metodologías en equipo, tener un lenguaje común y acelerar las ventas de una vez por todas.

1. Una **diagnóstico inicial** para evaluar cómo está tu equipo respecto a las mejores organizaciones de ventas a través de nuestra encuesta de cultura.
2. Un **propósito renovado** en el que **la innovación es parte de la cultura de ventas** a través de la generación de insights.
3. Un lenguaje común, nuevas formas de hacer y capacidades críticas para **mejorar las elecciones diarias** y competir en la nueva economía digital.
4. Una **cultura ágil** reflejada en ver la venta como un proceso iterativo donde entrega valor por cada avance.
5. Un **social selling con sentido** partiendo de una marca personal sólida y contribuyendo a comunicar cómo la empresa aporta valor a los clientes.

...y sobre todo **mayor compromiso del equipo con la venta y con el aprendizaje de todos.**

**A medio plazo:** más y mejor pipeline cualificado & aceleración de las oportunidades

## ¿Es el típico programa que supone más trabajo para el equipo?



“Desde el primer momento consigue retar al equipo a poner en uso las mejores prácticas y hacer los cambios necesarios para llevar las ventas al siguiente nivel”

Comercial Tecnologías de la Información

“Te ayuda a ordenar y reflexionar sobre ideas y dinámicas relacionadas con la venta actual que te permite tener un **approach mejorado hacia tus actuales, y sobre todo, potenciales clientes**”

CEO Marketing Digital

“Me ha ayudado a **conocer la forma de trabajar que tenemos**, qué tenemos que mejorar y en qué nos deberíamos esforzar más”

Consultor de Exportación

“Me llevo herramientas prácticas que me han generado la confianza para apoyarme en ellas. También hemos podido **generar un espacio para pensar y replantear aspectos pre-establecidos**”

Comercial Marketing Digital

Referencias Acelera Ventas



22grados•



SINGULAR  
FACTORY





## Propuesta económica



**El coste del programa es de 12.000 euros para 20 participantes** (+ impuestos)

Incluye:

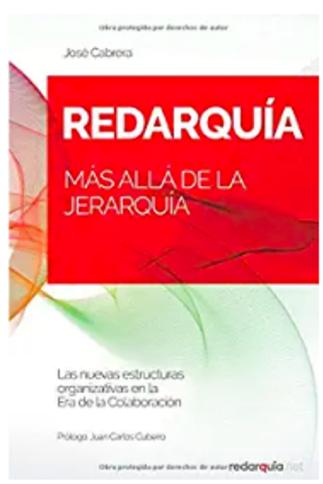
- Diagnóstico de situación del equipo comercial.
- 6 semanas consecutivas con 3 sesiones por semana.
- Aprendizaje continuo en la plataforma de formación online [Neurok](#).
- Coaching del grupo a través de la plataforma con seguimiento de las actividades, feedback continuo y contenidos adicionales.
- Informe de cierre con acciones recomendadas.
- Disponibilidad de la Plataforma por 3 meses adicionales.



## JOSÉ CABRERA



 @cabreramc  
 /cabreramc



 **Cabrera**  
Management  
Consultants

Ingeniero Superior Industrial, Politécnica de Barcelona. Executive MBA por el London Business School y Diplomado en Business Administration por Insead.

Acelera es el resultado de treinta años de experiencia en grandes multinacionales del sector de la informática y las telecomunicaciones, veinticinco de ellos como máximo ejecutivo de Sun Microsystems en España y Vicepresidente de Operaciones para EMEA.

Durante los últimos diez años he tenido la oportunidad de validar muchas de las premisas que aquí expongo desde mi propia consultora, y ayudando a decenas de empresas significativas de este país a mejorar su agilidad empresarial y acelerar su transformación hacia empresas duales capaces de explotar sus viejas certezas y explorar las nuevas realidades.

Una referencia obligada para comprender los cambios que se están produciendo como consecuencia de la incorporación de las Tecnologías Sociales en nuestras vidas; en el ámbito personal y en el profesional; en las relaciones de gobierno y en la organización de las empresas y las instituciones. Se entrega a todos los participantes del curso.

**CEO CABRERA MC**





## ALEJANDRO CABRERA



Licenciado y Máster en Dirección de Empresas por ESADE, Barcelona. A continuado su formación participando en la Cisco Sales Academy, en la Google Business Academy dirigida por la universidad de Duke y por último cursando el Postgrado en Coaching y Consultoría Sistémica por la Universidad de Barcelona.

Empezó su carrera profesional en el área de ventas en **Cisco Systems**. En 2011 participó en el lanzamiento de **Google Cloud** donde trabajo durante 5 años como manager de ventas en Madrid y desarrollo de negocio en Irlanda a nivel europeo. Posteriormente se incorporó en **Microsoft** España para llevar la Dirección del equipo comercial de Office 365, Surface, Windows 10 y Ciberseguridad, liderando la transformación hacia modelos Cloud.

Combinando su experiencia de campo con su curiosidad por los nuevos marcos de pensamiento, Ale es capaz de aterrizar mediante historias, mejores prácticas y dinámicas de equipo los aprendizajes de las nuevas metodologías para acelerar y simplificar los entornos organizacionales.

Desde 2018 forma parte de Cabrera Management Consultants con la ilusión de crear un impacto positivo en las organizaciones, al tiempo que se mantiene atento a lo que está sucediendo en el mundo tecnológico a través del trabajo con startups e institutos de innovación (ReBoot Academy, EOI Go2Work, Digital Innovation Center Madrid)

**CONSULTOR TRANSFORMACIÓN**





# acelera

---

## Ventas

“Cada organización de ventas tiene sus desafíos específicos que deben abordarse.

No dudes en ponerte en contacto conmigo para conocer tus necesidades y seleccionar el programa Acelera Ventas más adecuado a tu organización”

Ale Cabrera

628367567

[alejandro.cabrera@cabreramc.com](mailto:alejandro.cabrera@cabreramc.com)  
[linkedin.com/in/cabreraale](https://linkedin.com/in/cabreraale)