

DISPARA TUS VENTAS

18 DE JUNIO DE 2026

Duplica tu captación de clientes con SPQ: el método líder a nivel mundial con el que elevar radicalmente tus ventas.
¡Probado con éxito en 2 millones de vendedores!
Ciencia auténtica & Resultados auténticos

A QUIÉN VA DIRIGIDO

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

INTRODUCCIÓN.

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 Jefes de Ventas afirma 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?

DISPARA TUS VENTAS

18 DE JUNIO DE 2026

CONTENIDOS

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

DURACIÓN

10 horas presenciales, previa cumplimentación de test.

FECHA Y HORARIO

15 de mayo de 2026

De 8:30 a 14:30 h., descanso para almuerzo, y de 16:00 a 20:30 horas.

LUGAR

Cámara de Comercio de Gran Canaria.

METODOLOGÍA.

DISPARA TUS VENTAS

18 DE JUNIO DE 2026

Práctica e interactiva, mediante ejemplos y casos reales que se suman al necesario rigor científico y técnico en que se sustenta el propio programa.

Antes del taller cada participante completa en modo on-line el cuestionario SPQ – Sales Preference Questionnaire: la única herramienta psicométrica a nivel mundial, basada en el análisis de conductas comerciales concretas y que cuenta con la mayor capacidad predictiva sobre tal desempeño. La cumplimentación del cuestionario requiere de un tiempo aproximado de 100 minutos previos a la celebración de las sesiones presenciales.

PONENTE

Javier Moreno Oto es Director de DEKER Consultores de Marketing y cuenta con una sólida trayectoria en puestos de dirección comercial en sectores como la distribución, la consultoría, la investigación de mercados y la compraventa.

Con más de 20 años de experiencia como conferenciante y docente, ha formado a más de 60.000 profesionales y directivos en áreas clave como ventas, habilidades comerciales y comunicación interpersonal. Es colaborador habitual de Cámaras de Comercio, empresas e instituciones de primer nivel, participando en proyectos y ponencias tanto a nivel nacional como internacional en países como Alemania, Italia y Reino Unido.

Licenciado en Ciencias de la Comunicación (especialidad en Publicidad) por la Universidad del País Vasco, cuenta además con un MBA en Administración y Dirección de Empresas y un Máster en Dirección de Comercio Internacional. Su formación se completa con especializaciones en desarrollo personal, liderazgo de equipos y coaching. Experto en selección de talento y desarrollo de competencias comerciales, consultor certificado en metodología de roles de equipo y coach de equipos comerciales. Asimismo, es miembro de organizaciones de referencia como la American Marketing Association (AMA), ESOMAR y AEDEMO, además de miembro fundador del Consorcio de Inteligencia Emocional.

PRECIO

750€ incluye almuerzo y licencia SPQ