



LEARN by TALKING

# Equipos Comerciales

---

*Propuesta de formación*



# 1. ¿Por qué es importante?

- Mejorar las capacidades de comunicación de los equipos comerciales.
- Incrementar la eficiencia y claridad en presentaciones a cliente.
- **Una buena comunicación aumenta el ratio de cierre de ventas** y potencia los resultados de negocio.



## 2. ¿Cómo funcionamos?

- **Formaciones adaptadas a las necesidades de cada comercial,** alineadas con los objetivos de la empresa.
- Grupos reducidos que permiten analizar fortalezas individuales y áreas de mejora.
- Sesiones prácticas con simulaciones reales para consolidar las habilidades de comunicación comercial.

# 3. ¿Qué aprenderas?



- **Planificar el mensaje de manera estratégica** para impactar en el cliente desde el primer minuto.
- Preparar argumentos persuasivos basados en valor diferencial.
- Presentar el mensaje ante el cliente con seguridad y confianza.
- Perfeccionar el estilo comunicativo mediante feedback profesional.

# 4.

## ¿Cómo evaluamos el progreso?



- **Mensaje claro y conciso** que transmita valor sin ambigüedades.
- Capacidad para generar conexión y empatía con el cliente.
- Transmitir el mensaje de manera creíble, persuasiva y orientada a la decisión de compra.

# 5. ¿Por qué contratarnos?



- Experiencia: contamos con un equipo de expertos en comunicación y ventas estratégicas.
- **Resultados comprobados:** nuestros clientes han mejorado significativamente sus ratios de cierre y fidelización.
- Enfoque personalizado: cada formación se adapta al sector, tipo de cliente y modelo de negocio.

# 6. ¿Quiénes somos?



**Javier Aznarte**, Head of IT Solutions & Strategic Growth en TechBCN con una vasta experiencia en gestión empresarial y formación. Posee un Bachelor of Business por la University of Derby y un Máster en International Management por el IE. Además, es profesor de debate en el IEB y el CMU Fundación Sepi, la UPM entre otras.



**Alejandro Molina** es Director del Club de Debate de la Universidad Pontificia de Comillas y ha colaborado con instituciones prestigiosas como Esade. Es Campeón Nacional de Debate y posee un Máster en International Business and Economics por Hochschule Schmalkalden.



**Teresa Delgado**, es Quantitative Analyst en Ebury. Además de matemáticas y economista por la Universidad Rey Juan Carlos y egresada del Programa en Liderazgo de la Universidad Francisco de Vitoria, además de formadora y organizadora de debates escolares.



**Antobio Benítez**, trabaja en el área de Legalrtech en Telefónica. Es graduado en Derecho y Máster en Bolsa por el Instituto de Estudios Bursátiles (IEB). Actualmente cursa el Máster de Acceso a la Abogacía en el Centro de Estudios Garrigues. Fue presidente de su club de debate, logrando ser varias veces campeón nacional y el reconocimiento de mejor orador.



**Paula Martín**, es estudiante de Ingeniería y Sistemas de Datos en la UPM. Es fundadora del club de debate de su universidad, cuenta con una amplia trayectoria en debate escolar y universitario, habiendo obtenido múltiples premios a lo largo de su carrera como debatiente.



**Patricia Pastor** es Static Loads Engineer en Capgemini. Graduada en Ingeniería Aeroespacial por la Universidad Politécnica de Madrid (UPM), cuenta con una trayectoria de una década vinculada al mundo del debate. Actualmente es formadora en el Colegio Esclavas de Chamberí, además de impartir formación universitaria y haber ejercido como jueza en un centenar de torneos.



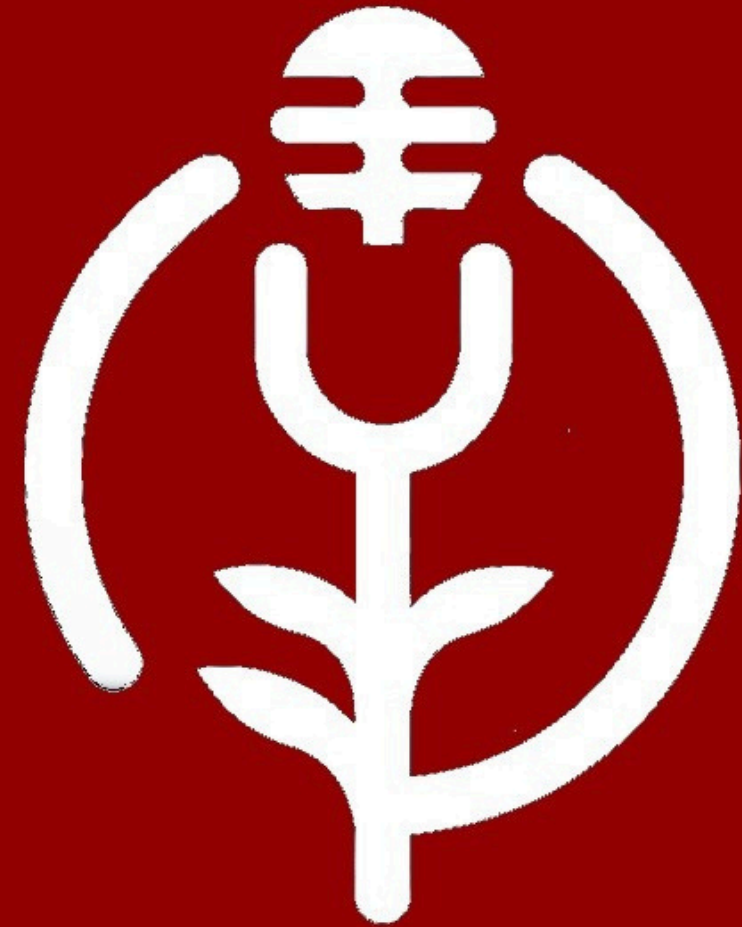
# Contácto

## **Email:**

[admlearnbytalking@gmail.com](mailto:admlearnbytalking@gmail.com)

## **Teléfono:**

+34 677 88 71 28



**LEARN** by **TALKING**