



ACADEMY

PROGRAMA FORMATIVO

Certificación de
COMERCIAL DIGITAL



ACADEMY

CERTIFÍCATE COMO
EXPERTO EN CIERRE DE VENTAS
Y CONVIÉRTETE EN UN
COMERCIAL TODOTERRENO
EN 12 SEMANAS



UNA NUEVA ERA PARA LOS COMERCIALES

¿Qué es un Comercial Digital?

Descubre la nueva profesión con la que puedes generar entre 3000€ y 5000€ al mes.

Un Comercial Digital es un vendedor todoterreno que no solo trae clientes y cierra las ventas sino que también lleva un seguimiento exhaustivo de clientes y cuenta con unas herramientas que aportan valor no solo a la empresa sino también a sus clientes.

Una persona resolutiva que no solo se limita a cerrar la venta sino que va mucho más allá siendo un vendedor completo 360°.

Los comerciales digitales trabajan en el mundo online, aprendiendo y dominando las nuevas herramientas, nuevo vocabulario y nuevas técnicas y así tener un amplio abanico de posibilidades que no podrían tener en el mundo offline.

Una oportunidad real

+70%

De los vendedores se sienten estancados y necesitan actualizarse

+90%

De las empresas necesitan un equipo de ventas

+300

Alumnos satisfechos y dedicándose a las ventas

+25

Años de experiencia en el sector las ventas y la formación

BENEFICIOS Y OPORTUNIDADES

¿Por qué convertirte en Comercial Digital?



Es un mercado en auge

Hay una oportunidad real en el mercado para que puedas vivir de las ventas en el mundo digital.



Factura entre 3.000€ y 5.000€ al mes

Aumenta tus ingresos y factura un sueldo digno todos los meses. Vive la vida que siempre has deseado.



Conciliación de tu vida familiar y profesional

Consigue una conciliación REAL y no te pierdas los momentos más importantes de tu vida y de las personas que te importan.



Libertad geográfica y de horarios

Trabaja desde cualquier parte del mundo y organiza tus horarios según tu estilo de vida. Lo importante es que seas productivo y profesional.

¿CÓMO SÉ SI ESTO ES PARA MÍ?

Si te sientes identificado con alguna de estas situaciones.

- ✓ **Comerciales tradicionales** que esté cansados de vivir en el coche y estar todo el día en la carretera y tener que llegar a unos objetivos impuestos que son muy poco realistas.
- ✓ **Madres y padres** que quieren conciliar su vida personal y profesional con un trabajo que les permita tener flexibilidad de horarios. ¡Se acabó el perderte los momentos más importantes con tus hijos!
- ✓ **Closers de ventas** que saben que el mercado está cambiando y no quieren estancarse. Quieren seguir formandose para ser comerciales todoterreno.
- ✓ **Personas que no quieren trabajar para otros** y no quieren tener su propio negocio para ahorrarse quebraderos de cabeza.
- ✓ **Emprendedores** que quieren aprender a cerrar sus ventas pero no saben ni por dónde empezar.
- ✓ **Personas que quieren progresar laboralmente** a las que les gustan las ventas y el trato con personas y quieren aprender una nueva profesión.

HABILIDADES + HERRAMIENTAS

¿Qué me aporta la formación de Comercial Digital?



Formación en prospección

Aprende a prospectar y captar clientes en redes sociales.



Formación en ventas

Aprende todas las fases de la venta y domina el cierre de ventas.



Prácticas tutorizadas

Harás prácticas en una empresa siempre bajo nuestro seguimiento.



Formación en marketing

Aprende las estrategias de marketing que funcionan en el mercado.



Herramientas comerciales

Domina todas las herramientas digitales para ser un comercial todoterreno.



Venderte a ti mismo

Aumenta la confianza en ti mismo y aprende a venderte y captar clientes.

METODOLOGÍA PARA Ser el mejor Comercial Digital

Fórmate con la mejor Metodología con la que aprenderás la habilidad de captar clientes mediante la prospección, a cerrar ventas 1a1, las estrategias de marketing que se utilizan en el mercado online actualmente, dominar herramientas comerciales a nivel digital.





Sesiones práctica: role plays de ventas en directo para poner en práctica la teoría aprendida.



Sesiones con expertos: no solo vas a aprender como vender, sino también todo lo que rodea la venta, traemos a los mejores profesionales para que adquieras los conocimientos necesarios y así trabajar como Comercial Digital.



Sesiones en directo: clases teóricas donde aprenderás todos los conceptos, estrategias y fundamentos de las ventas y del marketing digital. Sesiones en diferentes horarios para poder adaptarnos a vuestra disponibilidad.



Tutor asignado: tendrás un tutor asignado que hará seguimiento de toda tu evolución.



Prácticas en empresas tutorizadas: nuestro equipo seleccionará una empresa para ti y así que puedas poner en práctica lo aprendido siempre con el seguimiento de un tutor. Nos reuniremos contigo y tu empresa de prácticas para que la comunicación sea clara y fluida y así poder seguir avanzando en todo el proceso de formación.



Evaluación continua: tendrás que realizar todas las tareas del curso y un tutor hará revisiones y correcciones cada semana.



Diploma: Al finalizar la formación se os entregará un diploma.



Comunidad de alumnos: tendrás una gran comunidad de alumnos donde podréis compartir dudas y objetivos que vais alcanzando.



Gala de fin del programa: gala de despedida y entrega de la certificación.



Entrega de premios: según los méritos y objetivos alcanzados durante el programa.

TEMARIO COMPLETO

01

**MENTALIDAD DE ACERO
PARA LAS VENTAS**

10

**CÓMO PREPARARTE
PARA UNA LLAMADA**

02

**FUNDAMENTOS DEL
MARKETING**

11

**CÓMO PREPARAR TU EN-
TREVISTA DE TRABAJO**

03

**FORMACIÓN EN HERRA-
MIENTAS COMERCIALES**

12

**PROSPECCIÓN
EN LINKEDIN**

04

LLAMADAS SALIENTES

13

**PROSPECCIÓN EN
REDES SOCIALES**

05

FASES DE LA VENTA

14

**PROSPECCIÓN CON EMAIL
MARKETING**

06

**EL PODER DE LAS
PREGUNTAS**

15

**CÓMO INICIAR TU
NEGOCIO DE
COMERCIAL DIGITAL**

07

LA VENTA INVERSA

16

**CÓMO CONVERTIRTE
EN UN COMERCIAL
MUY LEGAL**

08

**MANUAL DE
OBJECIONES**

17

PRÁCTICAS

09

CIERRES EFECTIVOS

18

BOLSA DE EMPLEO

PROGRAMA DE 12 SEMANAS

Módulos completos

La metodología de Comercial Digital Academy te permitirá adquirir nuevas habilidades y técnicas de venta actualizadas para convertirte en un vendedor completo, polivalente y preparado y así comenzar una nueva carrera profesional en el mundo digital.

MÓDULO 01

Mentalidad de acero para las ventas

- ✓ ¿Qué mentalidad es la correcta para cerrar ventas?
 - ✓ Cómo andar el camino con paso firme.
 - ✓ Cómo gestionar los “noes” del cliente (sus objeciones a la compra)
-

MÓDULO 02

Fundamentos del marketing

- ✓ Fundamentos del marketing
 - ✓ Como hacer un mensaje atractivo que atraiga leads
 - ✓ Como hacer una oferta irresistible para aumentar la conversión
 - ✓ La magia de los bonus
 - ✓ Como hacer un webinar que convierta
 - ✓ ¿De dónde vienen los leads?
 - ✓ La ingeniería del HIGH TICKET
-

MÓDULO 03

Formación en herramientas comerciales

Herramientas que te van a facilitar tu día a día como comercial

- ✔ Zoom
 - ✔ IA - Inteligencia Artificial
 - ✔ Canva
 - ✔ Gmail
 - ✔ CRM de ventas
-

MÓDULO 04

Llamadas salientes

- ✔ Como hacer llamadas salientes que sean efectivas
 - ✔ Como realizar un script de llamadas
 - ✔ Como romper las objeciones para tener una cita en llamadas a puerta fría
-

MÓDULO 05

Fases de la venta

- ✔ Cuáles son las 8 fases de la venta para un cierre efectivo.
 - ✔ Cómo cultivar la empatía.
 - ✔ Roleplay solidario para cultivar la empatía.
-

MÓDULO 06

El poder de las preguntas

- ✔ Cómo formular las preguntas adecuadas y descubrir el punto de dolor y lo que le preocupa a tu cliente.
 - ✔ Roleplay: descubre sus deseos más ocultos y llévalos a su panel visionario.
-

MÓDULO 07

La venta inversa

- ✔ Estrategia para hacer que te compren sin tener que presionar ni ser un agresivo tiburón de las ventas
 - ✔ Roleplay: ¡Haz que te compren!
-

MÓDULO 08

Manual de objeciones

- ✓ Cómo anticiparse a las objeciones para que ni siquiera aparezcan.
 - ✓ Usa las objeciones como oportunidad de ventas.
 - ✓ Roleplay: ¡Rompe todas las objeciones!
-

MÓDULO 09

Cierres efectivos

- ✓ Tipos de cierres efectivos que aceleran el proceso de compra.
 - ✓ EL SEGUIMIENTO: cómo realizar un seguimiento rápido y efectivo.
 - ✓ Roleplay: ¡Truco o cierre!
-

MÓDULO 10

Cómo prepararte para una llamada

- ✓ La importancia de conocer el producto.
 - ✓ Conoce las personalidades del comprador.
 - ✓ Actitud: esa gran aliada para que las cosas sucedan.
-

MÓDULO 11

Cómo preparar tu entrevista de trabajo

- ✓ Mentalidad, actitud y confianza en uno mismo.
 - ✓ Tips importantes para preparar tu entrevista de trabajo.
-

MÓDULO 12

Prospección en LinkedIn

- ✓ Conoce LinkedIn y márcate objetivos
 - ✓ Crea tu perfil profesional en LinkedIn
 - ✓ Creación de contenido en LinkedIn
 - ✓ Prospección y ventas en LinkedIn
-

MÓDULO 13

Vende a través de redes sociales

- ✔ Cómo usar las RRSS profesionalmente
 - ✔ Bases para desarrollar tu marca personal
 - ✔ Profesionaliza tu perfil de Instagram
 - ✔ Embudo orgánico y estrategia de publicaciones
 - ✔ Tipos de perfiles en RRSS
 - ✔ Estrategia de contenidos y estructura de publicaciones
 - ✔ Plan de acción y metodología para crear contenido
 - ✔ Herramientas para la creación y programación de contenido
 - ✔ Extra: prospección en Instagram
-

MÓDULO 14

Vende a través del email

- ✔ Como buscar los mails de tu cliente ideal
 - ✔ Como escribir mails a empresas para concertar una reunión
 - ✔ Como escribir un mail para generar agendas a una lista de prospectos
 - ✔ Como iniciar una conversación con ganchos que te traigan resultados
-

MÓDULO 15

Cómo iniciar tu negocio de Comercial Digital

- ✔ Si sabes cerrar ventas pero no sabes conseguir tus propios clientes lo tienes bastante difícil, por eso trabajaremos en un PLAN DE ACCIÓN para conseguir tu primer cliente.
-

MÓDULO 16

Cómo convertirte en un comercial muy legal

- ✔ Entresijos legales imprescindibles para el trabajo de Comercial Digital.
 - ✔ Te regalaremos plantillas de contratos para que trabajes de manera segura y no se olviden de pagarte.
-

MÓDULO 17

Prácticas en empresa

Prácticas en empresa con nuestro seguimiento para que tu trabajo sea excelente y así poner a prueba lo aprendido.

- ✔ Conocimientos y metodología
 - ✔ Habilidades adquiridas
-

MÓDULO 18

Bolsa de trabajo

- ✔ Una vez terminada la formación tienes la oportunidad de quedarte en nuestra bolsa de empleo para tener acceso con nuestros colaboradores y poder continuar tu carrera profesional como Comercial Digital.
-

ESPECIALÍZATE

Dentro del mundo de las ventas

VENTA CONSULTIVA DE HIGH TICKET

Cómo hacer una venta consultiva y aumentar tu conversión

- ✓ Cómo investigar el producto o servicio que vas a vender
- ✓ Aplica la escucha activa para conectar con tu potencial cliente

ACCOUNT MANAGER Y VENTAS

Cómo trabajar como account manager

- ✓ Estarás preparado para hacer el seguimiento de los clientes o alumnos a los que previamente hayas vendido el producto o servicio.
- ✓ Aprenderás el manejo de herramientas para el seguimiento de clientes.
- ✓ Con este aprendizaje podrás combinar el trabajo como comercial formando parte del equipo dentro de los programas que vendas.

ESPECIALIZACIÓN EN ECOMMERCE

Cómo trabajar como comercial digital orientado a ecommerce

- ✓ Recibirás formación enfocada a recuperar ventas de productos online
- ✓ Aprenderás a recuperar ventas por abandono de carrito en tiendas online

PLANIFICACIÓN

Sesiones en directo

	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
11.00 H		Sesión de contenido	Role Plays		
19.00 H		Role Plays	Sesión con experto	Sesión de contenido	

Tienes la oportunidad de poder acudir a todas las clases que quieras en los distintos horarios que mejor se adapten a tu disponibilidad. Además dispondrás de todas las sesiones grabadas en nuestra plataforma de contenidos para que puedas volverlas a ver a tu ritmo o en el caso de que no hayas podido asistir ver la grabación y no perderte nada las veces que necesites.

SESIONES DE ROLE PLAY

Temáticas y planificación

- ✓ Fases de la venta
- ✓ Objeciones
- ✓ El poder de las preguntas: panel visionario y punto de dolor
- ✓ Cierres efectivos
- ✓ Llamadas salientes
- ✓ Venta consultiva
- ✓ Llamadas de venta reales para analizar en clase

SESIONES DE CONTENIDO

Temáticas y planificación

- ✔ Llamadas salientes.
- ✔ El poder de las preguntas: Cómo formular las preguntas adecuadas para hacer llamadas sin depender de un guión).
- ✔ Panel visionario y puntos de dolor en las llamadas de venta. Teoría + práctica.
- ✔ Cómo hacer cierres efectivos.
- ✔ Objeciones en la venta: de dónde vienen y las más comunes.
- ✔ Cómo hacer un buen seguimiento.
- ✔ Venta consultiva.
- ✔ La venta inversa.
- ✔ Cómo prepararte para una llamada: conocer el producto + los tipos de comprador.
- ✔ La mentalidad necesaria para las ventas.
- ✔ Cómo gestionar una campaña exitosa (cómo gestionar una campaña con miles de leads y ser más eficiente).
- ✔ Cómo iniciar tu negocio de comercial digital: plan de acción para conseguir tu primer cliente.

SESIONES CON EXPERTOS

Temáticas y planificación

- ✔ Prospección - Aprende a captar clientes mediante conversaciones.
- ✔ Cómo escribir emails que abran puertas (este contenido lo encontrarás grabado en la plataforma de clases).
- ✔ Marca personal (este contenido lo encontrarás grabado en la plataforma de clases).
- ✔ Uso de herramientas que un comercial digital tiene que dominar.
- ✔ Legalidad y contratos (ponente pendiente de confirmar).

EQUIPO DOCENTE

Aprende de los mejores expertos



Virginia Hidalgo

Experta en cierre de ventas

Más de 20 años en el mundo del emprendimiento ayudando en estrategia y cierre de ventas a grandes empresas de formación y servicios de Alto Valor.



Cristina Fuertes

Experta en textos persuasivos

Cristina es copywriter: escribe textos de los que sacan tu tarjeta a pasear. Te enseñará cómo escribir mails para captar clientes tanto a puerta fría como a prospectos más calientes.



Virginia Albelda

Experta en marca personal

Experta en Marca Personal y redes sociales para negocios. Diferénciate a través del contenido estratégico en redes sociales a través de tu Marca Personal profesional para atraer clientes de calidad a tu negocio.

EQUIPO DOCENTE

Aprende de los mejores expertos



Judit Sorribes

Experta en LinkedIn

Experta en prospección en LinkedIn. Hará que esta herramienta se convierta en tu aliado para captar más clientes y aumentar visibilidad.



Raúl Ruiz

Experto en prospección

Experto en publicidad. CEO de Antiagencia.

Este joven intrépido desembarcó en el mundo del marketing online haciendo crecer su negocio solo utilizando prospección para captar grandes clientes con una metodología práctica y efectiva.



David Albaladejo

Experto ventas y productividad

Apasionado de las ventas y de las relaciones personales. Ligado al mundo comercial, desde pequeño en el mostrador de una empresa familiar, hasta estudiar ADE y Master en Dirección Comercial y Marketing (ESIC).

Ha llevado el área comercial durante más de 15 años. Uno de los valores que más le definen son la perseverancia y la mejora continua.

TUTORES

Estamos a tu lado en todo el proceso



Ana Nuñez

Tutora

Seguimiento quincenal del alumno.
Resolución de dudas diarias en la comunidad.
Corrección de ejercicios teóricos.
Seguimiento de las prácticas.



David Albaladejo

Tutor

Seguimiento quincenal del alumno.
Resolución de dudas diarias en la comunidad.
Corrección de ejercicios teóricos.
Seguimiento de las prácticas.



MODALIDAD

Acceso a la Academia de ventas de alto rendimiento con formación actualizada de ventas.

Sesiones en directo de formación teórica en ventas y desarrollo de negocio.



HORARIO

Martes y miércoles a las 11.00 h.
Martes, miércoles y jueves a las 19.00 h.



DURACIÓN

12 Semanas con
5 sesiones semanales

AGENDA UNA LLAMADA





ACADEMY
COMERCIAL
DIGITAL