



International People Training

Entrenamientos en Abierto

Edición 2026

Programa de **Venta Consultiva**

Potencia la capacidad de
influencia de tus equipos.
Vende más y mejor.

Venta Consultiva

Potencia la capacidad de influencia de tus equipos. Vende más y mejor.

La diferenciación entre empresas, productos y servicios disminuye y la competitividad crece exponencialmente en todos los sectores. Por ello, la supervivencia y el **éxito de las empresas cada vez depende más de la creatividad y la eficacia del equipo comercial**, así como de la capacidad de persuasión de aquellos que están en contacto directo con el cliente. El factor psicológico y humano interviene poderosamente en la decisión final de compra, así como en la fidelización.

Potenciaremos las habilidades comerciales, desarrollando la capacidad de influir y vender más eficazmente. Nos centramos en potenciar actitudes proactivas, empatía y técnicas de negociación, que permitan diferenciarse en entornos altamente competitivos.

En este vídeo de 3', Ladislao Mollá de MRC describe actitudes clave para la venta.

A quién está dirigido

Diseñado para profesionales que buscan mejorar sus habilidades de venta, comunicación, influencia y fidelización.

Asesores de venta y posventa, KAM's (Key Account Manager), BDR's (Business Development Representative), Agentes comerciales responsables de ventas, etc.

Contenidos

- 1. La inteligencia emocional aplicada a la Venta y Negociación.**
 - a. Herramientas de **automotivación**.
 - b. Herramientas de **autocontrol**.
 - c. La empatía: cómo **influir positivamente**, incluso en clientes difíciles.
 - d. Por qué, psicológicamente, es importante tener objetivos elevados.
 - e. El **primer contacto**. Presenta con Impacto y Pasión. Las leyes de la influencia.
- 2. La proactividad en la venta.**
 - a. La **iniciativa y el atrevimiento** en la venta.
 - b. Herramientas de **priorización** entre lo urgente y lo importante.
 - c. La planificación de las actividades: La importancia de planificar, estructurar y realizar el seguimiento de cada visita. **Modelo 3D**.
 - d. Cómo ser creativos para la búsqueda de lo **excepcional**.
- 3. Virtual Selling y Marca Personal.**
 - a. Introducción a la marca personal.
 - b. Puesta a punto del perfil de un comercial. Los secretos para tener un perfil 10.
- 4. Cómo debemos fidelizar al cliente y lograr que trabaje para nosotros.**
 - a. Los caminos hacia la REPE. ¿Cuál en nuestra Visión?
- 5. Desarrollo de la capacidad de sondeo, negociación y cierre.**
 - a. Cómo **detectar las oportunidades** durante la visita comercial.
 - b. **Sondeo del cliente**: la "escucha empática" y preguntar sin "dar por supuesto".
 - c. Vender **beneficios/valor** añadido:
 - Cómo impactar al cliente al presentar nuestros productos/soluciones.
 - Saber "vender el precio": qué hacer cuando el cliente nos pide descuentos, mejores condiciones, etc.
 - d. Técnicas de **cierre**.
 - El cierre: maneras de conseguir el compromiso del cliente.
 - Cómo reconocer si el cliente está cercano a nuestra propuesta de cierre.
 - Up-Selling y Cross-Selling
 - e. **Cómo evitar hacer concesiones** y, en lugar de ello, comenzar a negociarlas.
 - f. El tratamiento de las **objeciones**.
 - Tipos de objeciones.
- 6. Las reclamaciones como oportunidades.**
 - a. Reclamación = oportunidad.
 - b. Las etapas de una reclamación.
 - c. Tratamiento de diferentes tipos de clientes difíciles.

Venta Consultiva

Metodología

- 4 sesiones presenciales, con intervalos de 2-3 semanas (32 horas).
- Training 100% participativo. Grupos reducidos.
- Desarrollo de situaciones reales y concretas con las que cada participante se enfrenta en su día a día.
- Intervalos entre sesiones para practicar. Aplicación inmediata a la realidad del día a día. *Learning by Doing*.
- Feedback constante.



Calendario y grupos

Venta Consultiva

- 12 personas por grupo máximo.
- Duración: 4 días completos. Total 32 horas.
- Horario Madrid, Barcelona y Girona: de 9:30 a 18:30h.

)mrc(
International People Training

1^{er} semestre

MADRID

Comet Retiro
C/ Alfonso XII, 30
28014 MADRID
Tel. 911 231 071

Grupo
VC.1

Fecha inicio
21 . 04 . 26

Día semana
martes



BARCELONA

Hotel Novotel Barcelona Cornellà
Av. Del Maresme, 78
08940 Cornellà de Llobregat
Tel. 934 747 000

Grupo
VC.3

Fecha inicio
14 . 04 . 26

Día semana
martes



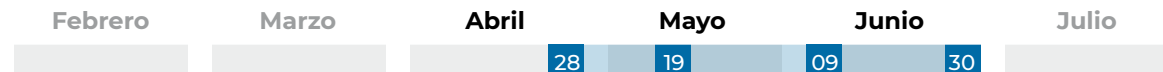
GIRONA

Hotel Carlemany
Pza. Miquel Santaló
17002 GIRONA
Tel. 972 211 212

Grupo
VC.5

Fecha inicio
28 . 04 . 26

Día semana
martes



2^o semestre

MADRID

Comet Retiro

Grupo
VC.2

Fecha inicio
06 . 10 . 26

Día semana
martes



BARCELONA

Hotel Novotel Barcelona Cornellà

Grupo
VC.4

Fecha inicio
29 . 09 . 26

Día semana
martes



GIRONA

Hotel Carlemany

Grupo
VC.6

Fecha inicio
08 . 10 . 26

Día semana
jueves



¿Por qué MRC?

Experiencia

38 años de resultados nos avalan.

Nos adaptamos a los tiempos, con nuevas capacidades y un know-how propio. Aprendemos de cada proyecto, trabajando codo con codo con quienes confían en nosotros y la fidelidad de nuestros clientes así lo confirma.



Impacto

La “huella” que dejamos en las organizaciones nos diferencia.

Generamos emociones que provocan acciones. Nuestros participantes evolucionan en su proceso de entrenamiento, cambiando actitudes y comportamientos que transforman su forma de actuar. Para que sean ellos mismos quienes terminen impactando en sus entornos de trabajo.



Clotilde Tesón Ruíz

Directora para Europa y Asia de talento, cultura y medio ambiente en Draxton
Impacto en las personas de la organización y feedback de los participantes.

Guillermo Vanrell Oms

Director General en RECA HISPANIA
Resultados en el crecimiento de la empresa y los equipos que la componen.

Marc García Diéguez

Responsable de RRHH en KH Lloreda
El formato MRC y la importancia de la Inteligencia Emocional.

Nuestras cifras

9.7

Satisfacción
media en 2025

+90.000

Participantes
hasta 2025

25

Consultores
especializados

27

Países

13.500

Horas de formación
en 2025

+2.100

Empresas

Confían en nosotros

En MRC International People Training, llevamos años ayudando a empresas a transformar sus equipos y a potenciar el talento de las personas. La confianza de nuestros clientes se ha forjado gracias a un enfoque personalizado, innovador y siempre orientado a resultados.

¿Por qué?

Experiencia y especialización del equipo

Contamos con un equipo de entrenadores expertos que han trabajado con grandes multinacionales y empresas de diversos sectores. Y esto nos permite entender los retos específicos de cada organización y ofrecer soluciones que marcan la diferencia.

Formación práctica y adaptada a cada cliente

Nos gusta conocer a fondo las necesidades de cada cliente, adaptando nuestro contenido y metodología para que los equipos obtengan herramientas prácticas, aplicables desde el primer día.

Innovación

En MRC apostamos por la innovación. Introducimos nuevas metodologías y herramientas digitales, incluyendo formatos híbridos y certificación en formato blockchain.

Nuestros clientes son nuestros mejores prescriptores

Quiénes han trabajado con nosotros destacan la transformación y el valor añadido que experimentan en sus equipos tras pasar por nuestras formaciones.



Solicitud de inscripción

Gracias por haber escogido a MRC International People Training.
Por favor, cumplimente esta solicitud con los datos de cada participante
y envíela por fax o por correo electrónico a la sede que haya escogido.
Es muy importante que la envíe firmada y sellada.

Venta Consultiva

DATOS DE FACTURACIÓN

Empresa:	CIF/NIF:	
Persona de contacto:	E-mail:	
Dirección Fiscal:		
Localidad:	Provincia:	País:
Código Postal:	Tel.:	

DATOS PARTICIPANTES

Id.	Nombre y Apellidos	Cargo	E-Mail	Grupo *
1				
2				
3				
4				
5				

* Anote la referencia del GRUPO que haya elegido.

ELIJA LA SEDE QUE LE INTERESA

MADRID	Responsable: Sra. Natalia López	mrc.madrid@mrctraining.com	Tel. 913 079 629
BARCELONA	Responsable: Sra. Carme Casadó	mrc.barcelona@mrctraining.com	Tel. 935 729 084
GIRONA	Responsable: Sra. Carme Casadó	mrc.barcelona@mrctraining.com	Tel. 935 729 084

FECHAS

Consultar calendario (pág. 4).

MATERIAL

Incluido.

En la 1ª sesión, el entrenador entrega todo el material necesario para el seguimiento del programa.

COFFEE-BREAK Y COMIDAS

Desayunos y almuerzos incluidos.

FECHA LÍMITE PARA LA INSCRIPCIÓN

Una semana antes del inicio.

PRECIO TRAINING PARTICIPANTE

2.050€ + IVA / Participante.

FORMA DE PAGO

100% a la recepción de la factura.

CONFORMIDAD

Firma y sello de la Empresa: