

Aumenta el rendimiento de tu equipo comercial

Modelo mmo: 5 habilidades y 9 pasos para el desarrollo de negocio

 Blended

 2 días (14 horas)

Precio 1er inscrito : 1.050,00 € IVA exento Ref.: 8549
2º inscrito y sucesivos 945,00 € IVA exento
Bonificable por asistente: 182,00 €
Precio In-Company : 5.260,00 € IVA exento
Bonificable por grupo de 10 asistentes: 1.820,00 €



El modelo MMO tiene como objetivo apoyar el crecimiento de los profesionales cuyo objetivo diario es conquistar y consolidar su mercado objetivo.

Vender es un arte y una profesión compleja. Para simplificar esta complejidad, es crucial tener claros los fundamentales, integrarlos en un proceso, establecer KPIs de desempeño y medirlos de manera fiable. Estos elementos nos permiten crear el **modelo MMO**, un marco de referencia al que cualquier figura comercial puede aspirar, sin importar su antigüedad, sector o perfil. Al simplificar la complejidad, los resultados se convierten en la consecuencia natural de aplicar conscientemente un proceso con método y continuidad.

El **Modelo MMO** ofrece una guía clara para directores y jefes de venta que desean liderar el proceso comercial de tus equipos. Nuestro enfoque estructurado permite no solo mejorar las habilidades de venta, sino también medir el progreso de manera precisa. Descubre cómo hacer que la complejidad de la venta se vuelva simple y alcanza tus metas comerciales de manera consistente con el **modelo MMO**.

Cegos Learning Collection

Dirigido a:

- Jefes de venta y directores comerciales.
- KAMs

Llámanos
91 270 51 10

Contenido

1. Modelo MMO: por qué y para qué

- El ecosistema comercial y el **modelo MMO (Market □ Meeting □ Offer)**.
- Claves del perfil del comercial ideal.
- Fundamentos de la actividad comercial: organización, credibilidad y relaciones.
- Cómo descubrir oportunidades: primeros pasos para una venta ágil y eficaz (Explorar y Encontrar).

2. MMO: de la actividad comercial a la oferta

- Define tu perfil de cliente ideal.
- Etapas clave para concertar reuniones y presentar propuestas de valor.
- Aplicación del modelo MMO en todo el ciclo comercial.

3. MMO: aplicación práctica del modelo

- Establece objetivos, acciones y KPIs para tu equipo comercial.
- Diseña un Plan de Acción de Ventas orientado a resultados.
- Introducción a un estilo de liderazgo comercial tipo coach, basado en datos e indicadores.

Modalidad de Impartición del programa

Te ofrecemos este programa en **dos formatos:**

- **Aula virtual:** 3 sesiones de 3 horas y 30 minutos cada una.
- **Presencial:** 2 días completos (mañana y tarde).



Objetivos de la formación

- Dominar un sistema comercial que, una vez compartido con tu equipo, te permitirá pronosticar resultados fácilmente.
- Desarrollar un enfoque de ventas basado en un modelo integrador y enfocado en capitalizar las oportunidades de mercado.
- Definir un perfil ideal para tus vendedores y establecer objetivos SMART.
- Implementar un proceso de ventas ágil y eficiente proporcionando visibilidad de los objetivos y seguimiento del progreso en tiempo real.
- Aumentar el rendimiento de los vendedores y los del equipo comercial con un estilo coach basado en datos.



Competencias de la formación

- Liderazgo de equipos.
- Planificación comercial.
- Capacidad de análisis.
- Habilidades comerciales.



Beneficios adicionales

Valor añadido de la formación:

- Descubrir las claves fundamentales de la venta.

- Obtener un método de ventas paso a paso de aplicación inmediata.
- Establecer las acciones, objetivos y KPIs para tus comerciales.
- Las herramientas para prever, administrar y seguir el rendimiento de tu equipo de ventas.
- Un sistema para liderar la resiliencia y fomentar el rendimiento en los equipos comerciales al estilo coach y basado en datos.

Una formación práctica:

- Autoevaluación previa y posterior para medir el progreso.
- 10h 30min de formación práctica por aula virtual, online en directo con el consultor y actividades de taller con simulaciones y ejercicios.
- 3h 30min de trabajo individual o en grupo para explorar a fondo los conceptos y preparar estudios de casos para practicar.
- Descarga y llévate el material del curso. Incluye una guía de aplicación y puesta en práctica.



Fechas y ciudades 2026 - Référence 8549



Últimas plazas



Edición garantizada

Virtual

De 11 feb. A 13 feb.

De 30 jun. A 2 jul.

De 20 abr. A 22 abr.

De 21 oct. A 23 oct.