



Programa OW Superior

VENDER

Más y Mejor

MADRID

MARZO'25 → JUNIO'25

26 MARZO	24 ABRIL	20 MAYO	05 JUNIO	26 JUNIO
--------------------	--------------------	-------------------	--------------------	--------------------

Fechas de las jornadas PRESENCIALES de trabajo

OTTO WALTER
INTERNATIONAL

¿Qué logras con este Programa OW?

El Programa OW Superior consigue que los comerciales logren vender más y mejor con el contrastado Método OW vivencial de transformación y mejora de los comportamientos profesionales cotidianos que logra cambios reales, perceptibles y de alto impacto en la forma de trabajar.

Se logra un comportamiento profesional más consciente, mejorar la capacidad de influencia, la eficacia de la acción comercial, mejora de la estrategia y en definitiva mejora de las ventas a todos los niveles.

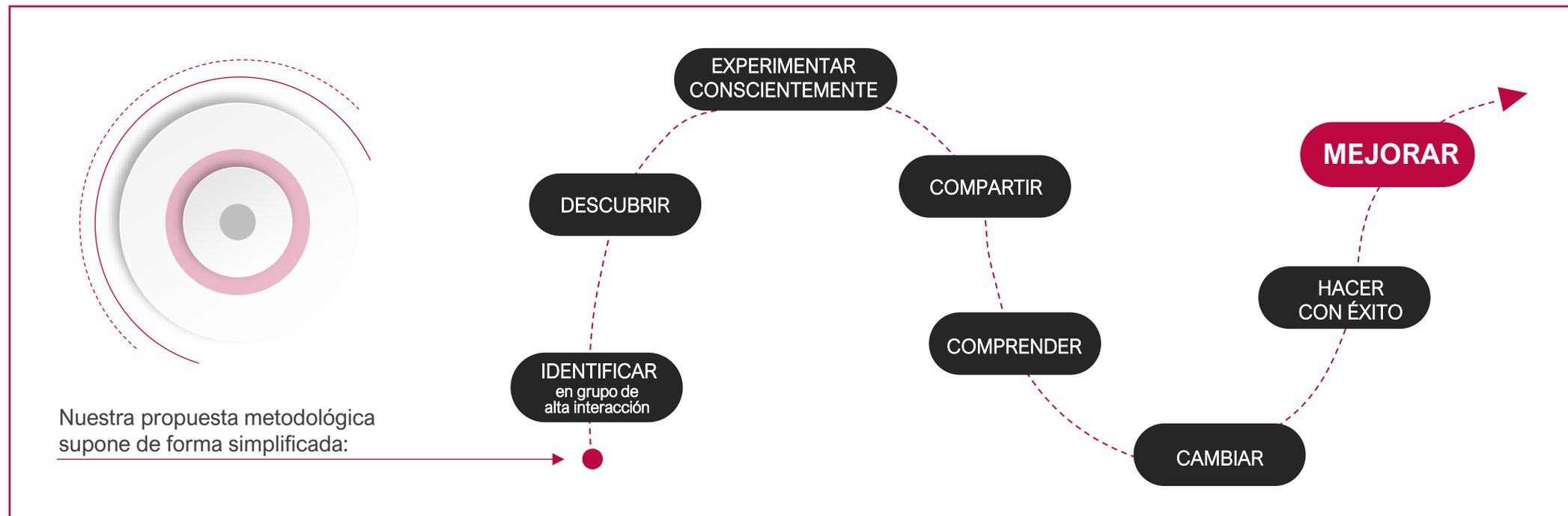
¿A quién va dirigido?

A **VENEDORES Y COMERCIALES** con un mínimo de 1 año de experiencia en ventas que deseen mejorar y modificar sus comportamientos profesionales cotidianos para lograr una evolución en su forma de vender consiguiendo más y mejores resultados en sus ventas.

Metodología Otto Walter []

Si algo define el Método Otto Walter es su **VISIÓN PRÁCTICA**. Evita la teoría conceptual, dando prioridad absoluta a todo lo que es aplicable al día a día, a herramientas y conceptos concretos, claros y sencillos que puedan ser transformados en **más eficacia, mejores resultados, más armonía y más motivación**.

La metodología que se aplicará en el **Programa OW Superior Vender Más y Mejor** facilita la puesta en práctica y el desarrollo real de comportamientos y la adquisición de nuevos hábitos, haciéndose más consciente del papel que juega cada comportamiento en el día a día, ver nuevas formas de aplicarlos, visualizar y comprender con asombrosa claridad cuando funcionan y cuando no, incluso cuando perjudican, cuáles combinan mejor con otros y cuáles se mezclan mal.



Programa OW Superior Vender Más y Mejor

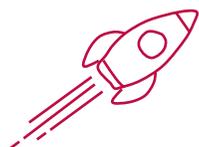
El Programa se desarrollará **durante 5 meses de auténtico desarrollo** en la realidad cotidiana de cada comercial, realizando así un recorrido completo por **TODAS LAS SITUACIONES POSIBLES QUE SE VIVEN EN LA VENTA**.

Consta de una primera fase de desarrollo de 3 meses con **5 jornadas de trabajo en grupo** separadas entre sí por intervalos de 3 semanas de **Experiencia Práctica Consciente EPC®**, en los que cada profesional aplica de inmediato en su día a día, en su puesto y entorno real de trabajo lo tratado en las jornadas de trabajo. Tras la última jornada en grupo, el proceso se complementa con una **siguiente fase de 2 meses de refuerzo del impulso consciente**.

CICLO OW DE TRANSFORMACIÓN DE COMPORTAMIENTOS. Programa OW Superior Vender Más y Mejor



Características esenciales del Programa Otto Walter



3+2 MESES de DESARROLLO

Transformación del comportamiento profesional con un medido proceso vivencial de mejora consciente continua.



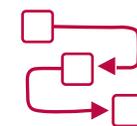
5 JORNADAS de TRABAJO en GRUPO

Intensas y medidas sesiones presenciales de 8 horas de trabajo en grupo.



GRUPO de ALTA INTERACCIÓN

El número óptimo en cada grupo es de un máximo de 12 participantes.



4 PERIODOS EPC®

Aplicación ON THE JOB de lo desarrollado en cada jornada, con alto impacto organizacional.



PROFESIONALES TOP-SENIOR

Los Directores de Programas OW son profesionales con larga experiencia en dirección y ventas, certificados como expertos en la Metodología OW.



APLICACIÓN WEB CAMPUS OW

Contacto con los participantes a través de la plataforma ONLINE para la consecución de cada fase.



APP OW TOOLBOX

Herramientas del Programa OW para la práctica en el día a día profesional en la fase Impulso Consciente.

Contenidos del Programa

5 MESES DE TRANSFORMACIÓN

● FASE PREVIA ONLINE

Concienciación hacia el cambio, avance de preparación para la primera jornada, desarrollo de la motivación para involucrarse en la experiencia del Programa OW, introducción al Método OW.

1ª JORNADA + PERIODO EPC® (FASE 1)

Se establecen las bases y se presentan y trabajan las primeras herramientas prácticas de la gestión comercial, los factores determinantes del comportamiento acorde con la venta profesional, el control consciente de la influencia y sus criterios para el ejercicio eficaz de la labor comercial.

2ª JORNADA + PERIODO EPC® (FASE 2)

Se profundiza y se incorporan las herramientas propias de la comunicación, la creatividad del día a día y la relación para la planificación estratégica comercial. Se aborda desde la visita al cliente hasta la mejora de los planes personales de acción comercial.

3ª JORNADA + PERIODO EPC® (FASE 3)

Aquí, todo lo visto en las dos etapas anteriores cobra forma y adquiere una nueva dimensión, y se avanza para asentar la relación vendedor-cliente y ganar la confianza y la fidelización. Los asistentes desarrollan una mayor capacidad para conseguir influir más certeramente en los clientes y en la consecución de objetivos.

4ª JORNADA + PERIODO EPC® (FASE 4)

Con los aspectos desarrollados en las etapas anteriores, se aborda la gestión completa de una visita de ventas. Se profundiza en el control y seguimiento de objetivos, y en la mejora y corrección de deficiencias. Se llega ahora a la gestión post venta, en situaciones difíciles como la reclamación o el tratamiento del precio.

En esta fase se produce un profundo cambio de comportamiento, pues todo lo que se ha visto, experimentado y puesto en práctica hasta ahora, evoluciona a un nuevo concepto global de comportamiento comercial que da sentido a todas las herramientas individuales tratadas hasta el momento, obteniéndose una importante ganancia en eficacia y profesionalidad comercial.

5ª JORNADA + PERIODO EPC® (FASE 5)

Esta última etapa integra los comportamientos desarrollados en las etapas precedentes, en el cambio como base de mejora, la visión del vendedor como interlocutor de alto nivel, la negociación y la mejora de resultados, al trabajar con una visión global. Supone la consolidación del progreso y evolución experimentado durante las diversas etapas EPC®, siendo los participantes, agentes de cambio, capaces ahora de afrontar con garantías de éxito todos los ámbitos y situaciones del conjunto de la gestión comercial de alto nivel profesional. En esta sesión determinan sus compromisos de cambio que mantendrán activos durante los siguientes meses y cada participante diseñará y concretará un Plan de Acción Comercial Individual que presentará a su Responsable directo para consensuarlo conjuntamente con el objetivo de incrementar la eficiencia comercial.

FASE FINAL 2 MESES DE IMPULSO CONSCIENTE

Los participantes recibirán después de la quinta jornada y durante los siguientes 2 meses una serie de vídeos para mantener el Impulso Consciente de la aplicación de los cambios, mejoras y herramientas trabajados en el Programa OW.

¿Qué dicen los participantes al realizar un Programa OW?

Creía que yo no había “nacida vendedora” y que eso de vender era una labor menor. Gracias a OW he descubierto que sí puedo serlo, que se trataba de aplicar con criterio una serie de herramientas tangibles y de cambiar algunos pensamientos erróneos. Ya estoy disfrutando de mis resultados con una nueva motivación e ilusión. Ahora sí me siento vendedora y lo más increíble: ¡me encanta vender!

M.L. ECADE

“Un comportamiento eficaz comercial no es algo natural que surja de forma espontánea cuando se ocupa un puesto de ventas. Requiere una reordenación precisa de las conductas, de los criterios y de las formas de hacer, y necesita emplear una serie de herramientas concretas del comportamiento. Con OW logré justo eso”

J. J. HI REAL ESTATE

“El Programa de Otto Walter ha sido muy agradable, muy práctico y te engancha desde el inicio. Se siente y se vive totalmente la experiencia presencial.”

J.P. NOATUM

“Impresiona lo de descargar y tener al momento en el móvil los puntos de apoyo para reforzar lo aprendido cada jornada y todos los recursos que tenemos en el Programa OW”

N.V. WIDEX

El programa Vender Más y Mejor es práctico y los resultados se empiezan a ver desde el primer momento que utilizas las herramientas comerciales que proponen. Las prácticas y ejercicios durante el curso me han ayudado a mejorar y ser más consciente de su correcta utilización. Ahora disfruto más de mi trabajo siendo mejor profesional.

M.A.R. EL POZO ALIMENTACIÓN

Es un programa completo, dinámico, actual, valiente, entusiasta... que te hace sacar lo mejor de ti y a tus áreas de mejora las hace girar 180° para convertirlas en fuerza de venta. Nunca había recibido una formación que me hiciera esperar con ansia la siguiente jornada pensando qué herramientas útiles conoceremos hoy!

G.T.T. NH HOTEL GROUP

Información Práctica: PROGRAMA OW SUPERIOR VENDER MÁS Y MEJOR

JORNADAS PRESENCIALES DE TRABAJO EN GRUPO

FECHAS
JORNADAS



1ª jornada

MIÉRCOLES

26
marzo

2ª jornada

JUEVES

24
abril

3ª jornada

MARTES

20
mayo

4ª jornada

JUEVES

05
junio

5ª jornada

JUEVES

26
junio

Horario de cada jornada: de 09:00h a 18:15h

Duración: 5 meses de desarrollo con 5 jornadas de trabajo en grupo separadas entre sí por periodos de Experiencia Práctica Consciente (EPC®).

Lugar: Sala Evolucionas. Camino de las Ceudas 2, 2ª planta. Las Rozas - **MADRID**

Al finalizar el Programa se entregará **DIPLOMA ACREDITATIVO**, siempre que se haya asistido en su totalidad.

Incluye: los 3 meses con las jornadas de trabajo dirigidas por un consultor Top-senior OW; la reserva de sala, café y almuerzo en cada sesión; interacción mediante CAMPUS OW; libros y material de trabajo; tutoría; proceso preprograma y fase final online de 2 meses de mantenimiento de Impulso Consciente.

Todos los Programas OW son bonificables por **FUNDAE** como Formación de Nivel Superior, conforme a la normativa vigente (excepto para profesionales autónomos)

INSCRIPCIÓN

PASO 1

RESERVA PLAZA
cumplimentando el formulario online
en el siguiente enlace.

[Formulario de inscripción](#)

[Ref. Ciclo: 2025 - PSC MADRID - 26 marzo]

Asistencia limitada
a un máximo de 12 participantes por grupo.
Reserva de plaza por riguroso orden de inscripción.

PASO 2

A la recepción del formulario de inscripción se emitirá la factura, considerando la **inscripción definitiva cuando se reciba el pago de la cuota de asistencia, siempre al menos 20 días antes del comienzo** mediante transferencia bancaria a favor de OTTO WALTER:

CAJA DE INGENIEROS:

Nº de Cuenta: **ES16 3025 0006 2914 3321 7001**

CANCELACIONES

Con un plazo inferior a 10 días del comienzo del Proceso, se retendrá el 50% del importe total.
Si la anulación se produce con menos de 48 horas, la retención será del 100%.



Contacta

OTTO WALTER
INTERNATIONAL

abiertosow@ottowalter.com

+34 91 547 83 00

www.ottowalter.com

[Aquí](#) puedes ver testimonios de participantes de los Programas Otto Walter

+30
AÑOS

+40.000
PROFESIONALES
TRANSFORMADOS

EN
29
PAÍSES 

★★★★★
VALORACIÓN
MEDIA **9,3**