

PROGRAMA EJECUTIVO OW

# Comportamientos Prácticos Conscientes<sup>®</sup> para **Vender Más y Mejor**

· MADRID ·  
Abril – Julio 2026

**+30**  
AÑOS

**+40.000**  
PROFESIONALES  
TRANSFORMADOS

EN  
**29**  
PAÍSES

★★★★★  
VALORACIÓN  
MEDIA **9,6**

# ¿Qué logras con este Programa OW?

**Una acción comercial más consciente, profesional y efectiva, con impacto real en la forma de vender, influir y conectar con el cliente.**

**Un proceso de mejora práctica con resultados visibles tanto en la eficacia individual como en la calidad de la relación comercial y los resultados de ventas.**

Mejora de la preparación de cada interacción, del uso consciente de las herramientas comerciales, de la gestión del tiempo y el enfoque a objetivos, así como de la capacidad de detectar oportunidades reales, generar confianza y cerrar acuerdos de mayor valor.

Mayor consciencia del impacto de los propios comportamientos comerciales, sabiendo cuándo y cómo aplicar cada acción para influir mejor, conectar de forma auténtica con el cliente y lograr ventas más rentables y sostenibles.





# ¿A quién va dirigido?

**Para vendedores y comerciales**

**Experiencia** mínima de 1 año en ventas.

**Interés** en optimizar y transformar sus hábitos y comportamientos profesionales en el ámbito comercial.

**Compromiso** con el desarrollo de habilidades estratégicas de venta, orientadas a incrementar eficacia y resultados comerciales.



# ¿Qué opinan de la experiencia OW?

“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 HOTELS GROUP

Lo que encontré más valioso fue su enfoque en el desarrollo de habilidades prácticas y la comprensión profunda del proceso de ventas. **A través de ejercicios prácticos, simulaciones de ventas y análisis de casos, adquirí una comprensión más profunda de las necesidades del cliente, técnicas efectivas de comunicación y estrategias para cerrar ventas exitosas.**

P.L. NEFTYS

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!”**

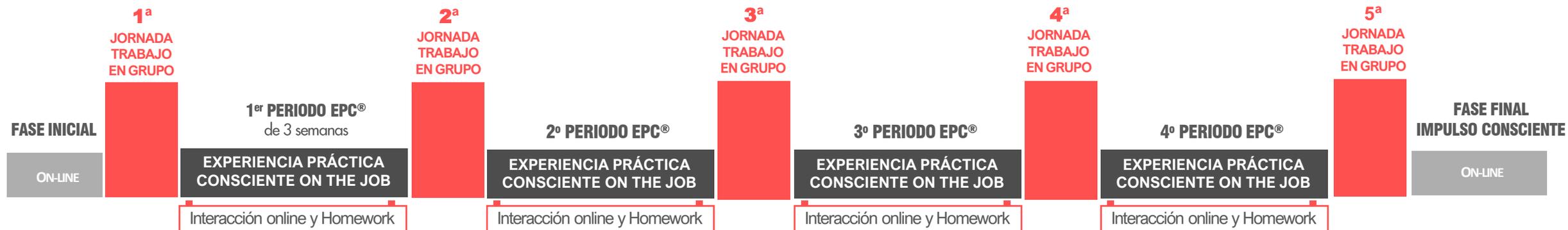
M.L. ECADE

# Programa Ejecutivo OW

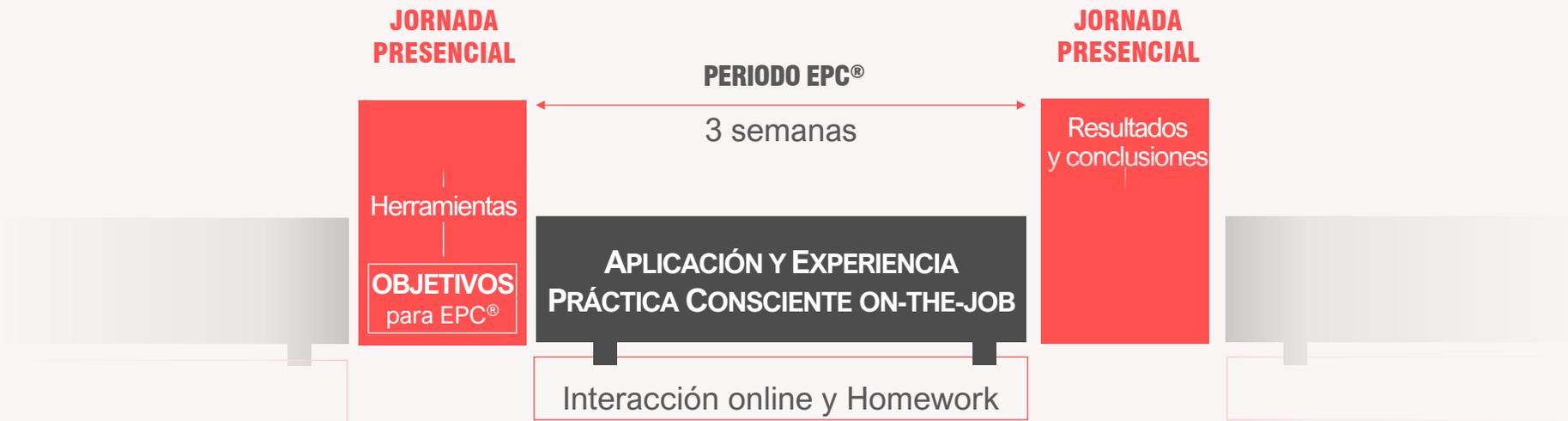
## Comportamientos Prácticos Conscientes® - **Vender Más y Mejor**

El proceso OW se compone de 3 meses con 5 jornadas de trabajo en grupo intercaladas con periodos de Experiencia Práctica Consciente® de aplicación en el entorno laboral, seguida de una fase de 2 meses de refuerzo del Impulso Consciente.

5 meses de auténtico desarrollo en la realidad cotidiana de cada directivo, realizando así un recorrido completo por **TODAS LAS SITUACIONES POSIBLES QUE SE VIVEN EN VENTA Y LA GESTIÓN COMERCIAL.**



# Metodología Otto Walter: **Aplicación Práctica**

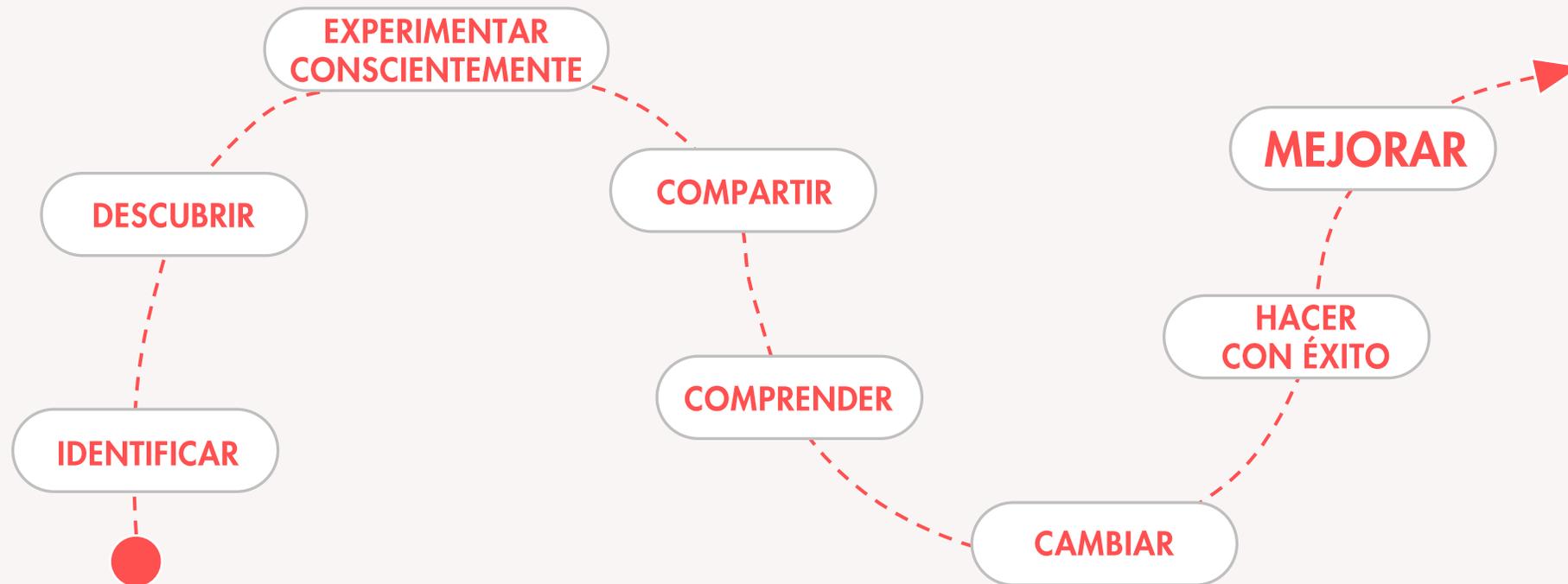


Cada fase del Ciclo OW comienza con una jornada completa de trabajo en grupo, altamente práctica y experiencial, donde se trabajan las bases conceptuales y herramientas concretas a través de **dinámicas entre los participantes, role-plays y ejercicios vivenciales**. Se marcan objetivos de puesta en práctica para su aplicación en el siguiente período de Experiencia Práctica Consciente (EPC®) en el día a día profesional del participante.

En la siguiente jornada se comparten las experiencias vividas, se extraen **aprendizajes colectivos** y se **consolida el cambio**. A continuación, se amplían y profundizan nuevos conceptos y herramientas, dando continuidad al **proceso de mejora consciente**.

Este enfoque permite **transformar hábitos, visiones y formas de actuar** en el entorno profesional, comenzando por la toma de **conciencia** hasta la aplicación y consolidación de los **comportamientos más efectivos** y con resultados de alto impacto que se te quedan de por vida.

### Etapas del proceso OW de Evolución y Mejora



# Claves diferenciales



## **5 JORNADAS PRESENCIALES** **de trabajo en grupo con 4 PERIODOS EPC®**

Sesiones presenciales intensivas de 8 horas de trabajo en grupo, seguidas por períodos de Experiencia Práctica Consciente®, en los que se aplica directamente en el entorno laboral lo trabajado durante cada jornada.



## **ALTA SINERGIA** **VIVENCIAL**

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



## **DIRECTORES** **TOP-SENIOR OW**

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** **TOOLBOX OW**

Acceso directo a las herramientas OW para su aplicación en el día a día, consolidando hábitos y comportamientos clave.

# Fechas Jornadas Presenciales

Programa Ejecutivo OW CPC® para Vender Más y Mejor



**Horario:** de 09:00h a 18:15h

**Lugar:** MADRID

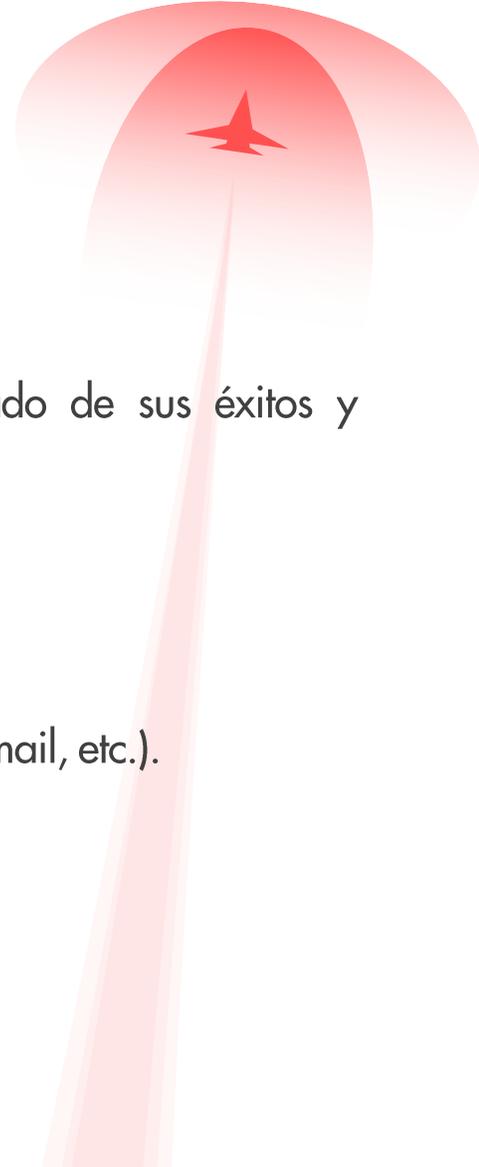
**Duración:** 5 meses de desarrollo con 5 jornadas de trabajo en grupo separadas entre sí por periodos de Experiencia Práctica Consciente (EPC®).

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



# Lo que te llevas tras realizar el Programa OW

- 12 herramientas básicas omnipresentes e imprescindibles.
- 12 Visiones transformadoras que alteran la forma de entender la venta actual.
- Consciencia de la influencia con los comportamientos cotidianos y la comunicación.
- Más de 200 experiencias concretas obtenidas del resto de participantes al compartir el resultado de sus éxitos y descubrimientos al aplicar OW en su día a día.
- 4 Pilares básicos de la recomendación que afectan al buen hacer en todo mercado empresarial.
- 4 esenciales para mejorar la gestión del tiempo.
- Manejo de la comunicación en los 3 medios: presencia física, virtual y por escrito digital (WhatsApp, email, etc.).
- Preguntas abiertas poderosas, cuales son y cuando se usan.
- Preguntas cerradas claves para conversaciones críticas.
- Construir escaleras ganadoras y planes de acción que optimicen resultados



- **Conversaciones esenciales que hay que afrontar y dominar para la correcta relación comercial:** Primera visita, reclamación, presentación, argumentación, objeciones, cierre, negociación, post-venta.
- **Más de 30 objetivos-acciones** que se habrán aplicado en persona en el entorno real que obligan a aplicar conscientemente todo lo tratado en el Ciclo OW, descubrir con éxito su eficacia y tener impacto directo en la empresa.
- **100 días de Experiencia Práctica Consciente** continua, dirigida y guiada con una secuencia perfectamente sincronizada para provocar las vivencias que ayudarán a tu cambio.
- **22 memo-cards OW** con las esencias de lo aprendido para tener siempre a mano las referencias, guías y claves de actuación.
- Herramientas, pautas y soluciones para poder manejar adecuadamente **TODAS las situaciones que se viven en la realidad de la venta profesional**, entendiendo la profunda interconexión que tiene cada situación, cada momento clave y cada detalle con la relación, motivación, respeto y liderazgo comercial obtenido.
- **Una oportunidad única de auténtica transformación y mejora profesional y personal de alto nivel.**
- **Un lenguaje común, claro y sencillo**, con todos los que han realizado un Ciclo OW en la empresa que permite conectar, comunicar y sumar.
- **Una mejora tangible de comportamientos que el entorno percibe y que impacta directamente en la mejora de rendimiento y resultados.**

# ¿Qué dice la IA sobre los Programas Otto Walter?

- Procesos vivenciales intensivos con resultados **visibles y sostenibles**.
- **90%** del proceso se aplica en tu entorno real.
- Método OW: práctico, sencillo y excelente. **Funciona**.
- Grupos reducidos, consultores senior y un método que **cambia** la forma de trabajar.
- La transformación no ocurre en la sala: **ocurre en el día a día**.
- Más de **40.000 profesionales** y **1.667 empresas** ya lo han vivido.



# Mejoramos Comportamientos Prácticos Conscientes<sup>®</sup> con impacto real

**OTTO WALTER**  
INTERNATIONAL

[abiertosow@ottowalter.com](mailto:abiertosow@ottowalter.com)

+34 91 547 83 00

[www.ottowalter.com](http://www.ottowalter.com)

**+30**  
**AÑOS**

**+40.000**  
**PROFESIONALES**  
**TRANSFORMADOS**

EN  
**29**  
**PAÍSES** 

  
**VALORACIÓN**  
**MEDIA 9,6**