

PROGRAMA EJECUTIVO OW

Comportamientos Prácticos Conscientes® 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

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.



¿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



¿Quién lo dirige?

Directores top-senior OW

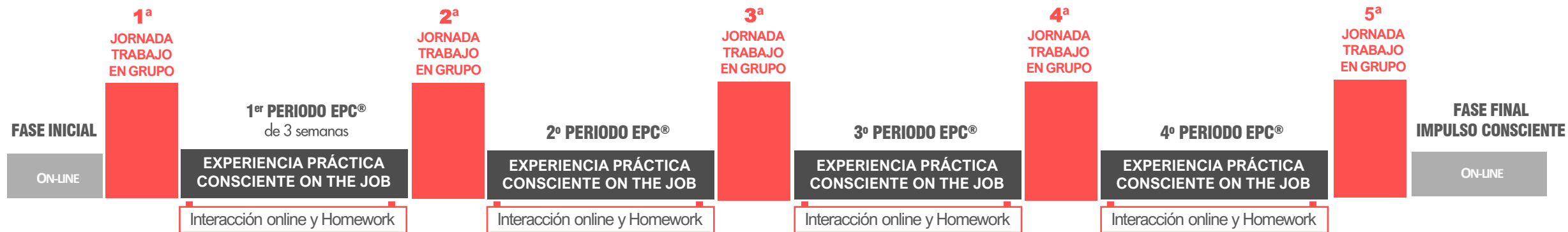
Los directores de los Programas ejecutivos OW son Directores top-senior de la Metodología OW, con más de 15 años de experiencia previa en cargos directivos y comerciales siendo interlocutores válidos para todos los niveles. Están certificados por Otto Walter International y tienen dedicación exclusiva.

Programa Ejecutivo OW

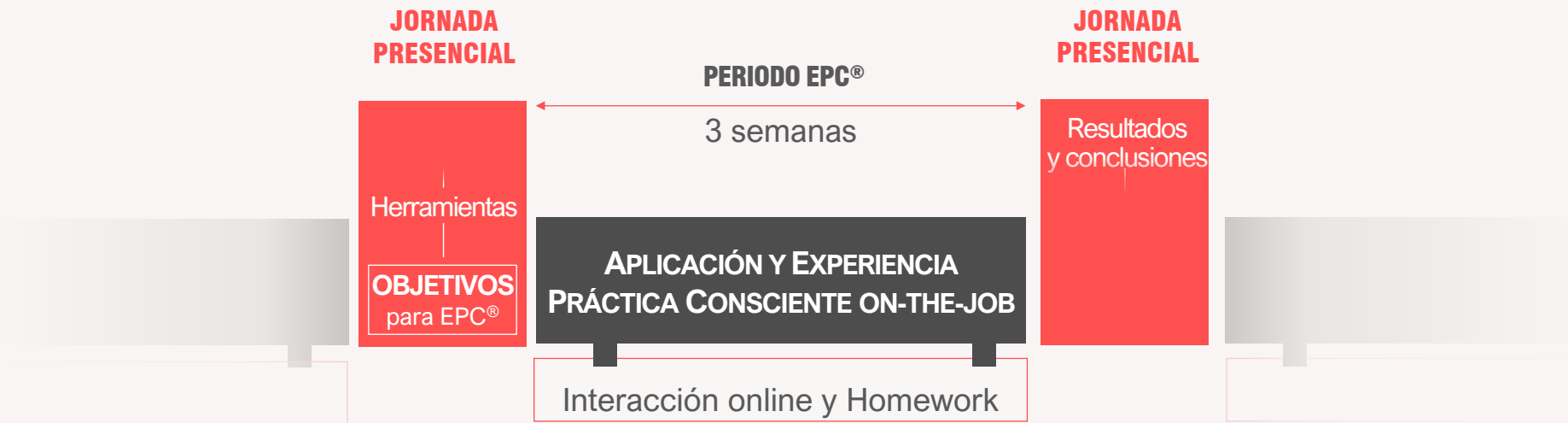
Comportamientos Prácticos Conscientes® - **Vender Más y Mejor**

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**

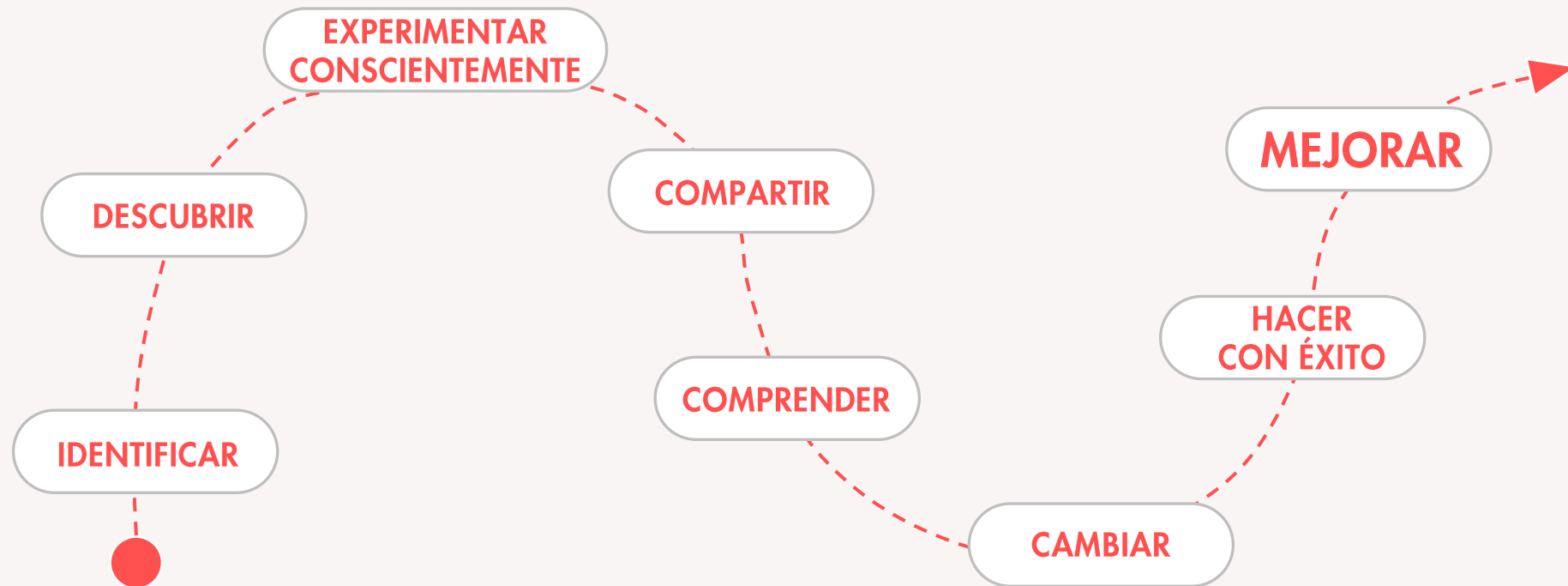


Cada fase del Ciclo OW comienza con una jornada completa de trabajo en grupo, altamente práctica y experiencial, donde se trabajan las bases conceptuales y herramientas concretas a través de **dinámicas entre los participantes, role-plays y ejercicios vivenciales**. Se marcan objetivos de puesta en práctica 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

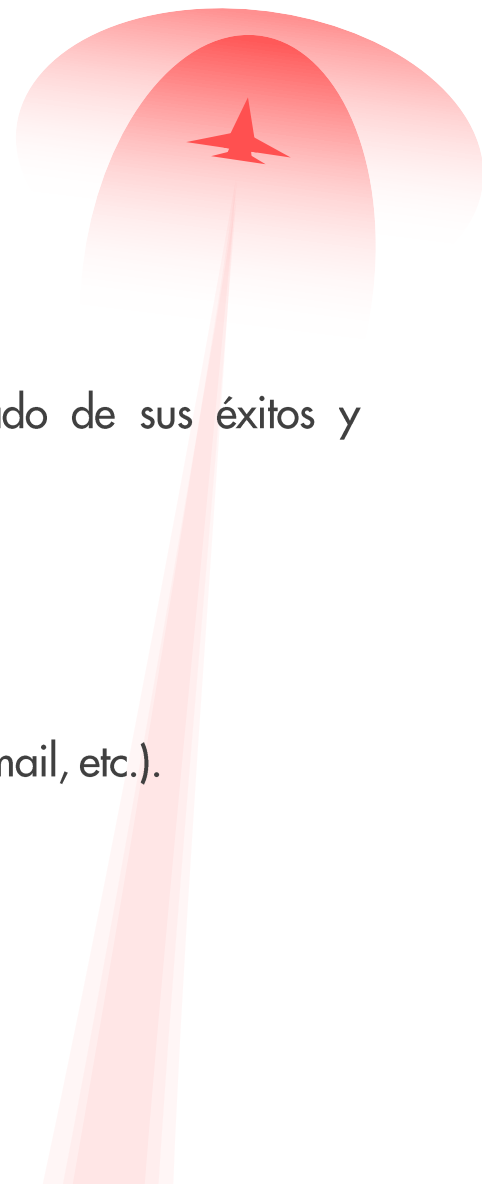
Duración: 5 meses de desarrollo con 5 jornadas de trabajo en grupo separadas entre sí por periodos de Experiencia Práctica Consciente (EPC®).

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® con impacto real

OTTO WALTER
INTERNATIONAL

abiertosow@ottowalter.com

+34 91 547 83 00

www.ottowalter.com

+30
AÑOS

+40.000
PROFESIONALES
TRANSFORMADOS

EN
29
PAÍSES



★★★★★
VALORACIÓN
MEDIA 9,6