

Dossier de formaciones para empresas

Formación aplicada para vender mejor, liderar con más criterio y mejorar la experiencia del cliente.

01

Ventas + IA

Método comercial, mensajes, seguimiento y automatización.

02

Liderazgo

Comunicación, feedback, presión y gestión de equipos.

03

Atención cliente

Confianza, protocolos y experiencia de cliente.

Primer paso recomendado

Solicitar un diagnóstico formativo para valorar programa, modalidad, duración y posibilidad de bonificación.

POR QUÉ NEUROACADEMY

No vendemos horas de formación. Diseñamos entrenamiento aplicable al puesto.

Muchas empresas no necesitan más teoría: necesitan que su equipo actúe mejor en los momentos que afectan al negocio.

Cuando el proceso comercial, la atención al cliente o el liderazgo dependen solo de la intuición individual, aparecen oportunidades perdidas, respuestas irregulares y poca transferencia al puesto de trabajo.

35+

años en ventas, marketing y formación

B2B

experiencia con empresas reales

FUNDAE

programas adaptables a bonificación

01

Menos teoría vacía

Guiones, protocolos, preguntas, roleplays, casos reales y herramientas que el equipo puede usar después de la formación.

02

Más transferencia

Cada programa se adapta al sector, perfil del equipo y objetivo formativo para que lo aprendido se aplique.

03

Diseño a medida

Primero se escucha y se diagnostica. Después se propone la combinación de contenidos y modalidad más útil.

04

Enfoque B2B

Formación pensada para pymes, equipos comerciales, mandos, atención al cliente, RRHH y dirección.

Objetivo: pasar de una formación inspiradora a un entrenamiento que mejore conversaciones, decisiones y hábitos observables.

ÁREAS DE INTERVENCIÓN

Tres líneas principales para mejorar comportamientos concretos

Segmentamos la formación según la necesidad real del equipo, no con programas genéricos que suenan bien pero se aplican poco.

01

Ventas + IA

Neuroventa, conversación comercial, objeciones, seguimiento, mensajes, CRM e IA aplicada al proceso de venta.

02

Neuroliderazgo

Comunicación, feedback, gestión emocional, responsabilidad, seguimiento de equipos y liderazgo bajo presión.

03

Atención cliente

Experiencia de cliente, confianza, situaciones difíciles, protocolos, lenguaje y venta cruzada con criterio.

Más método comercial

IA práctica

Menos fricción

Más confianza

Mejores preguntas

Más claridad

Mejor feedback

Protocolos claros

Idea clave: no se trata de comprar horas de formación, sino de mejorar conversaciones, decisiones, hábitos y criterios compartidos dentro del equipo.

VENDE CON INTELIGENCIA ARTIFICIAL

De vender por intuición a vender con método, neuroventa e IA aplicada

Entrenamiento para que el equipo mejore conversaciones, trate objeciones y use IA de forma práctica en mensajes, seguimiento, propuestas y procesos de venta.

Encaja cuando...

Cada persona vende a su manera.
Las oportunidades se enfrían.
Cuesta tratar objeciones.
La IA se usa poco o sin método.

Transformación esperada

Más claridad en necesidades, mejores preguntas, argumentos más persuasivos, seguimiento más constante e IA como apoyo al criterio comercial.

01

Neuroventa aplicada

Decisión del cliente, atención, emoción, confianza, preguntas y argumentación adaptada.

02

Conversación comercial

Apertura, detección de dolor, motivación, objeciones, cierre y siguiente paso.

03

IA aplicada a ventas

Prompts, mensajes, seguimiento de oportunidades, propuestas y respuestas a objeciones.

Herramientas que el equipo se lleva

Guion comercial para conversaciones claras.
Matriz de preguntas: necesidad, urgencia, criterio y decisión.
Prompts de IA para mensajes, seguimiento, objeciones y propuestas.
Checklist comercial para controlar próximos pasos.

Indicadores observables: más oportunidades con siguiente paso definido, lenguaje comercial más alineado, mejor uso de IA en tareas concretas y mayor seguridad para preguntar, argumentar y cerrar.

NEUROLIDERAZGO Y GESTIÓN DE EQUIPOS

De dirigir desde la urgencia a liderar con claridad, criterio y gestión emocional

Formación práctica para responsables que necesitan comunicar mejor, corregir sin romper la relación, gestionar presión y alinear al equipo con más seguridad.

Encaja cuando...

Se evitan conversaciones difíciles.
El mando apaga fuegos.
El equipo tiene baja autonomía.
Hay desgaste o clima irregular.

Transformación esperada

Más seguridad al comunicar, feedback más útil, mejor seguimiento, más responsabilidad y capacidad de sostener resultados sin romper el clima.

01

Neurociencia del liderazgo

Cómo responde el cerebro bajo presión, emoción, motivación y clima.

02

Comunicación y feedback

Conversaciones difíciles, expectativas, acuerdos, escucha activa y preguntas útiles.

03

Gestión del equipo

Responsabilidad, seguimiento, gestión emocional, conflictos y transferencia.

Dinámica de trabajo

Roleplays con conversaciones reales del equipo.
Protocolos de feedback para corregir, reconocer y alinear.
Casos reales de la propia empresa.
Plan de seguimiento para transferir lo aprendido al día a día.

Perfiles: mandos intermedios, encargados operativos, responsables comerciales, operaciones, dirección y RRHH.

ATENCIÓN COMERCIAL Y EXPERIENCIA DE CLIENTE

De atender correctamente a crear confianza en cada contacto

Entrenamiento para equipos que necesitan transmitir más seguridad, resolver mejor situaciones difíciles y homogeneizar cada punto de contacto con el cliente.

Encaja cuando...

La primera impresión es débil.
Hay respuestas irregulares.
Las quejas generan tensión.
Se pierde venta cruzada.

Transformación esperada

Más criterio, más lenguaje y más estructura para bienvenida, explicación, objeción, reclamación, cierre y seguimiento.

01

Comunicación y confianza

Primera impresión, lenguaje verbal y no verbal, escucha activa y preguntas.

02

Momentos críticos

Bienvenida, explicación clara, objeciones, dudas, reclamaciones y tensión.

03

Experiencia de cliente

Protocolos de respuesta, venta cruzada, despedida, seguimiento y checklist.

Materiales prácticos

Guion de atención para recibir, preguntar, explicar y cerrar mejor.
Protocolo de respuesta para situaciones habituales y difíciles.
Matriz de lenguaje: frases que generan confianza y frases a evitar.
Checklist de experiencia para mejorar el recorrido del cliente.

Sectores: retail, hospitality, recepción, clínicas, franquicias, servicios, atención telefónica y customer service.

FLEXIBLE SEGÚN LA REALIDAD DE LA EMPRESA

La formación se diseña para encajar con agenda, equipo, sector y objetivo

No todas las empresas tienen el mismo ritmo ni la misma operativa. Los programas se pueden adaptar en duración, modalidad y nivel de personalización.

01

Presencial

Para equipos que necesitan interacción directa, entrenamiento práctico y trabajo intensivo sobre casos reales.

02

Videoconferencia

Para equipos distribuidos, agendas ajustadas o empresas que quieren avanzar sin desplazamientos.

03

Híbrida

Combina sesiones en directo, trabajo aplicado y materiales para reforzar la implantación.

04

In-company

Se adapta al sector, tipo de cliente, equipo y objetivos concretos de la empresa.

Formación bonificable

Podemos orientar la estructura formativa para estudiar si la formación puede bonificarse según modalidad, duración y requisitos aplicables. La empresa deberá validarlo con su gestoría o entidad organizadora.

Objetivo: reducir la fricción económica sin perder calidad, adaptación ni aplicación real.

DIAGNÓSTICO, DISEÑO, ENTRENAMIENTO Y TRANSFERENCIA

Un sistema para que la formación no se quede en una sesión inspiradora

El objetivo es que lo aprendido se traslade a conversaciones, decisiones y hábitos reales dentro de la empresa.

01

Diagnóstico formativo

Analizamos qué necesita mejorar el equipo, qué perfiles participan y qué situación concreta quiere resolver la empresa.

02

Diseño del programa

Adaptamos contenidos, ejemplos, dinámicas y ejercicios para conectar con el contexto real del negocio.

03

Entrenamiento aplicado

Trabajamos con casos reales, roleplays, herramientas, protocolos, preguntas y ejercicios prácticos.

04

Transferencia al puesto

Definimos cómo llevar lo aprendido al trabajo diario para que la formación tenga continuidad y utilidad.

La diferencia: el contenido se convierte en guiones, protocolos, preguntas, matrices, checklists y acciones de transferencia.

CÓMO ELEGIR EL PROGRAMA ADECUADO

Matriz rápida de decisión

El primer paso no es comprar una formación: es entender qué necesita reforzar el equipo.

Si el reto está en...	Programa recomendado	Qué se trabaja
Cerrar más oportunidades y ordenar el seguimiento	Vende con Inteligencia Artificial	Neuroventa, objeciones, mensajes, CRM, prompts y proceso comercial.
Mandos con presión, conflictos o falta de autonomía	Neuroliderazgo y Gestión de Equipos	Comunicación, feedback, responsabilidad, gestión emocional y seguimiento.
Atención irregular, quejas o experiencia poco diferencial	Atención Comercial y Experiencia de Cliente	Lenguaje, protocolos, momentos críticos, venta cruzada y confianza.
Varias necesidades conectadas entre sí	Programa combinado	Itinerario adaptado con módulos de ventas, liderazgo, atención e IA comercial.

Una empresa no necesita elegir sola. El diagnóstico sirve para ordenar la necesidad, valorar el perfil del equipo y proponer el formato más útil.

MIGUEL IBÁÑEZ

Más de tres décadas formando, vendiendo y desarrollando equipos

La dirección formativa de Neuroacademy está liderada por Miguel Ibáñez, profesional con trayectoria en ventas, marketing, dirección comercial, formación de equipos, neuroventa, neuromarketing, liderazgo y gestión emocional aplicada a la empresa.

Autoridad basada en experiencia real: ventas, dirección comercial, formación presencial, neuroventa, neuromarketing y gestión emocional aplicada.

35+

Años de experiencia en ventas, marketing y formación.

30.000+

Horas de formación impartidas a profesionales y equipos.

B2B

Formación para equipos, pymes, mandos y empresas.

Lo que aporta a la empresa

01

Experiencia real

No parte solo de teoría. Ha trabajado desde la realidad comercial, directiva y formativa.

02

Lenguaje claro

Traduce neurociencia, IA y comunicación a herramientas accionables.

03

Aplicación práctica

El foco está en mejorar comportamientos, conversaciones, decisiones y criterios.

04

Adaptación B2B

Cada empresa tiene su realidad. Primero se escucha, después se diseña y se propone.

DIAGNÓSTICO FORMATIVO

Primero entendemos. Después proponemos.

La primera conversación sirve para entender qué necesita mejorar el equipo y cómo plantearlo para que se aplique en el trabajo diario.

01

Revisamos la solicitud

Área a mejorar; perfil del equipo, número de personas y modalidad preferida.

02

Conversación breve

Contrastamos contexto y evitamos plantear una formación genérica que no encaje.

03

Propuesta formativa

Definimos programa, formato, duración y posibilidad de bonificación según el caso.

Contacto

info@neuroacademy.es · +34 648 627 309 · www.neuroacademy.es

Respuesta habitual: 24/48 h laborables. El diagnóstico ayuda a ordenar la necesidad y recomendar el camino más adecuado.

Solicitar diagnóstico formativo