



# DESCUBRA NUESTRO CATÁLOGO DE FORMACIÓN



2024



Comprender  
nuestro enfoque  
para la formación

**Apoyamos a sus equipos en la transformación de sus prácticas y su relación con los demás en 3 ámbitos para que puedan poner en práctica los nuevos modos de interacción que les permitirán el éxito de su estrategia.**

**Comunicación**

**Ventas**

**Gestión y liderazgo**

Los cursos de formación que diseñamos e impartimos transforman la calidad de las interacciones de sus equipos, una palanca para el éxito de sus transformaciones e impulsan el rendimiento de su empresa.

El desarrollo de competencias va mucho más allá del conocimiento de las herramientas, referencias, conceptos y conocimientos.

Favorecemos el aprendizaje sincrónico con sesiones dirigidas por formadores experimentados

# Contenido de cada área de formación

## COMUNICACIÓN

### **Estructura de la comunicación**

Desarrollo de contenidos estructurados para atraer al público destinatario en términos de contenido y forma.

### **Comportamiento interactivo**

Dominar la interacción uno a uno o en grupo para comprender al público destinatario e influir en él.

### **Enseñanza**

Organizar y controlar la transferencia de conocimientos para desarrollar una comunidad de aprendizaje

### **Inglés**

Dominar las bases posturales y lingüísticas de la comunicación y el liderazgo profesionales

## VENTAS

### **Estrategia comercial**

Estructuración de un modelo comercial y gestión de un sistema coherente .

Ejemplos:

Comprender la estrategia del cliente, dirigir un equipo de ventas,

Elaborar un plan de prospección

### **Prácticas de venta**

Dominar las prácticas y comportamientos de interacción en las distintas fases de la venta:

Ejemplos:

Elaborar una propuesta  
Ventas / respuesta a licitaciones  
Éxito de una presentación,  
Negociación

## GESTIÓN

### **Gestión**

Dar sentido y compromiso al equipo.

Ejemplo:

Dirigir el cambio, Gestionar situaciones difíciles

Gestión de la incertidumbre  
Hacer comentarios positivos

### **Liderazgo**

Crear un entorno de trabajo del que los demás quieran formar parte

Nuestros cursos de formación están diseñados específicamente para optimizar la experiencia de aprendizaje y mantener el interés de los participantes



## SECUENCIAS CORTAS

Las sesiones lectivas tienen una duración máxima de 1 hora y 15 minutos y se espacian con pausas regulares para que los participantes puedan gestionar sus limitaciones personales. Suelen programarse por la mañana



## CUESTIONARIOS Y AUTOEVALUACIÓN

Los participantes proporcionan información sobre sus preguntas, valoraciones y percepciones mediante cuestionarios y pruebas, de modo que el formador puede supervisar el progreso del aprendizaje de cada participante.



## CONTENIDOS MULTIMEDIA

Exploramos el mundo digital (vídeos, películas, animaciones, etc.) para ilustrar la realidad vivida por nuestros participantes de forma justa y contundente



## INTERACCIÓN REGULAR CON EL ANFITRIÓN

Las sesiones plenarias son escasas y breves. El moderador pide a todos los participantes que intervengan a intervalos regulares.



## JUEGO DE PAPELES

Nuestros cursos de formación se componen en un 20% de teoría y práctica al 80%, con ejercicios individuales o en parejas



## JUEGOS Y DESAFÍOS

Utilizamos juegos educativos y retos individuales o en grupo para captar la atención de los participantes, y facilitar la apropiación de contenidos

Nuestros cursos de formación se basan en la "vida real" de los participantes: el deseo de progresar, el deseo de progresar, combinado con la puesta en común y el trabajo sobre sus propios casos, les ayuda a visualizar en términos concretos el impacto de los contenidos y facilitan su asimilación.

### La experiencia del participante es estimulante y gratificante

**Juego:** incorporar el juego y el humor a la formación para liberar la capacidad de aprendizaje e interiorización de los participantes.

**Estar realmente allí:** el formador -y los participantes- están presentes al 100% a lo que hacen y a las demás personas con las que interactúan, para garantizar una mejor inversión para todos.

**Alégraos el día:** haz que el día sea memorable con una atención especial para cada persona, para asociar el entrenamiento con recuerdos positivos que ayuden a afianzar lo aprendido.

**Elige tu actitud:** elige una actitud positiva sean cuales sean las circunstancias para animar a tus vecinos a participar.

### El curso se basa en situaciones profesionales "de la vida real" para facilitar la aplicación práctica.

Los formadores de P-Val son todos consultores: tienen un enfoque profesional de la formación, que seguro anclarán en situaciones profesionales de la vida real.

Los ejercicios prácticos se basan en situaciones reales, bien sobre los propios casos de los participantes, bien sobre situaciones identificadas de antemano con el patrocinador.

El espíritu amable de los formadores, tanto en el contenido como en la forma, anima a los participantes a cuestionar sus prácticas de manera constructiva.

### Forma parte de un proyecto colectivo o personal

Cuanto más impulsado esté por el gestor/equipo (respondiendo a cuestiones estratégicas)  
Cuanto más forme parte de un proyecto personal (adquirir competencias para una necesidad empresarial específica)

# NUESTROS MÉTODOS DE ENSEÑANZA DAN A LAS PERSONAS EL DESEO Y LOS MEDIOS PARA PASAR A LA ACCIÓN

## CONSTRUIMOS CADA SECUENCIA DIDÁCTICA SEGÚN EL MÉTODO ERA<sup>©</sup>



### EMOCIÓN

Experiencia

Experimenta para sentir,  
tomar conciencia, integrar

flash rápido :  
juegos, juegos de rol, vídeos, etc.



### REFLEXIÓN

¿Qué principios conserva?

Razonamiento y comprensión,  
elaborar principios de actuación

adquirir herramientas de reflexión  
con el formador



### ACCIÓN

Aplíquelo concretamente

Comportamiento y aplicación  
los principios, actuando con eficacia

poner en práctica lo que han aprendido y  
evaluarlo: trabajar en sus propios casos,  
juegos de rol, planes de acción, etc.

Nuestros formadores tienen  
experiencia  
en el campo de la animación

P-Val forma a más de 4.000 personas al año  
Su experiencia les permite adaptarse a su público en tiempo real  
P-Val tiene un índice de satisfacción de la formación muy alto (más del 98%)



Hay una verdadera marca P-Val:  
vives lo que animas,  
¡es un verdadero placer para el participante!

**¿QUÉ NECESITA SU COMUNICACIÓN  
PARA PASAR  
AL SIGUIENTE NIVEL?**

# 1 - Comunicación



FAMILIA	TÍTULO	OBJETIVO
<b>A) ESTRUCTURA DE LA COMUNICACIÓN</b>	Comunicar para actuar	Cambia tu postura comunicativa: deja de escribir sobre ti mismo y empieza a hacerlo sobre tus interlocutores.
	Hacer hablar a las cifras	Comunicación eficaz sobre las cifras para ayudar a los operativo a tomar las decisiones correctas
	Diseño visual	Mejore el impacto gráfico de sus comunicaciones
	Comunicación específica	Comprenda el perfil de su interlocutor y adapte su comunicación en consecuencia.
<b>B) COMPORTAMIENTO INTERACCIÓN</b>	CIME - Convencer e influir	Rutinas de comportamiento para convencer e influir en sus interlocutores
	CIME - Gestión de situaciones críticas	Reaccionar positivamente en situaciones de estrés para mantener la alianza
	Entienda cómo implicar mejor a sus socios en interacciones individuales	Mueve tus contactos mediante entrevistas de motivación
	Convencer <u>oralmente</u> para que sus interlocutores se impliquen más en sus presentaciones	Refuerce el carácter convincente de su presentación adoptando la postura adecuada
	Dirigir una reunión de trabajo (+ variante a distancia)	Dirigir reuniones para que cumplan sus promesas
<b>C) ENSEÑANZA</b>	Formar al formador	Dirigir un curso de formación con pedagogía
	Transferir competencias y compartir conocimientos buenas prácticas	Reforzar las competencias individuales Capitalizar colectivamente las buenas prácticas



# Comunicar para actuar



*"La formación fue muy apreciada: el enfoque P-Val descifra los resortes de la comunicación para la toma de decisiones. Hemos aumentado considerablemente el impacto de nuestras comunicaciones al adaptar nuestras ideas a las expectativas de los responsables de la toma de decisiones."*

**Director Comercial**  
Servicios B2B en España

## ¿CÓMO PRESERVAR LA ALIANZA CON TUS CONTACTOS?

Todos hacemos comunicaciones, pero ¿cuántas desencadenan realmente la acción que queremos de nuestro objetivo? Correos electrónicos no leídos, presentaciones aburridas o inacabadas, reuniones que no llevan a ninguna parte... Este curso de formación proporcionará a los participantes métodos que les ayudarán a **producir comunicaciones impactantes que cuenten historias con el** objetivo de conseguir que el público objetivo pase a la acción:

- > Diseñar una comunicación rápida y eficaz centrada en la otra persona
- > Estructuración de las comunicaciones para facilitar la aceptación
- > Dar a la gente el deseo y los medios para pasar a la acción

## ETAPAS EDUCATIVAS CLAVE

- > Reconocer la comunicación eficaz
- > Utilizar el método P+ **para estructurar la comunicación en torno al destinatario** y no en torno a uno mismo.
- > Fijar el nivel adecuado de objetivos
- > Contar una historia que tenga sentido desde el punto de vista del objetivo
- > Anticipar posibles objeciones

**¿Cuál es la ventaja del método P-val?** Los participantes traen un documento que han creado y que es importante para ellos. Al final de los 2 días, se van con una versión reelaborada de su documento, que pueden utilizar como documento de referencia en su trabajo diario.

**TARIFA** A petición



## COMPETENCIAS DESARROLLADAS

- > Comunicación escrita
- > Análisis / Resumen



## ¿PARA QUIÉN ES?

- Todos los empleados que producen comunicaciones
- 8 participantes máximo
- Sin requisitos previos específicos



## DURACIÓN

2 días presenciales

# CIME - Gestión de situaciones críticas



## ¿POR QUÉ APRENDER A GESTIONAR SITUACIONES CRÍTICAS?

Las situaciones críticas, difíciles por definición, nos hacen sentir **incómodos**.

*¿Cómo podemos gestionar las emociones de las partes interesadas para canalizarlas hacia la colaboración?*

*¿Cómo gestionar una situación crítica maximizando la eficacia de las interacciones y la satisfacción de todas las partes implicadas? ¿Cómo conseguir que las personas se adhieran a un objetivo común y pasen a la acción?*

*¿El objetivo? Obtener herramientas que le permitan ver **la oportunidad que** hay detrás del conflicto y así **anticiparse o prevenir futuros conflictos**.*

*"Aprender métodos y técnicas directamente útiles para preparar reuniones complejas, recibir y afrontar críticas y desactivar conflictos".*

*conflicto. Los formadores conocen perfectamente su materia y ofrecen explicaciones claras y detallada, con numerosos ejemplos que hacen el punto.*

- Matthieu, Sofrecom 2022

## ETAPAS CLAVE DE LA ENSEÑANZA PARA INTEGRAR LOS CONOCIMIENTOS

- > Este curso ofrece las claves para afrontar con éxito el reto en dos ámbitos:
  - 1) Una mentalidad **positiva** y atractiva
  - 2) Un método de **co-construcción colectiva de la solución**
- > Posicionarse como una situación en la que todos ganan para generar confianza
- > Gestionar las críticas y los comentarios con facilidad
- > Transmitir mensajes delicados y decir NO
- > Reformular la deriva individual y colectiva en modo proactivo
- > Pasos para resolver un conflicto fundamental

**¿El método P-val? Aplicación práctica a situaciones de la vida real:** cada participante recibe un acompañamiento individual y personalizado y trabaja sobre situaciones de la vida real tomadas de su día a día: un *litigio con un cliente, dar una mala noticia al equipo, etc.*

**TARIFA** A petición



### COMPETENCIAS DESARROLLADAS

Gestión de conflictos  
Tratamiento de las objeciones  
Reencuadre  
Decir no / anunciar una decisión difícil



### ¿PARA QUIÉN ES?

Jefe de proyecto, gestor  
8 participantes máximo  
Sin requisitos previos



### DURACIÓN

1 día presencial

**¿QUÉ ETAPA(S)  
DE SU ESTRATEGIA Y PRÁCTICAS DE  
VENTA PODRÍAN SER MÁS EFICACES?**

## 2 -Ventas



FAMILIA	TÍTULO	OBJETIVO	
<b>A) ESTRATEGIA VENTAS</b>	Ventas complejas	Pasar de vender productos a vender soluciones	
	7 claves para liderar un equipo de ventas	Gestión del personal de ventas y desarrollo de sus competencias	
	Estrategia comercial	Comprenda la estrategia de sus clientes para construir su propia estrategia de ventas "Solución".	
	Mappy	Cartografía y organización de la actividad comercial	
	Elaborar un plan de prospección	Equípese con herramientas de prospección y planifique sus campañas de captación	
	Valor y venta de valor	Captar el valor para fijar el precio de sus soluciones de venta complejas	
	Prospección con impacto	Redactar correos electrónicos contundentes y dejar una impresión memorable en la persona que llama	
	Una reunión de ventas con éxito	Rutinas de comportamiento para el éxito de una reunión de ventas	
	<b>B) PRÁCTICAS DE VENTA</b>	Presentación de ventas	Presentación oral con éxito de una propuesta de venta
		Ir a VITO	Acceda a sus VITO e influya en ellos para que le elijan a usted
Mantener, dirigir y desarrollar su red de clientes		Mantenga una estrecha relación con sus clientes para convertirlos en aliados proactivos	
Propuesta comercial / R2respuesta a la licitación		Diseñe una propuesta convincente que fije la decisión de su cliente / Gestione el proceso de respuesta de forma estructurada para maximizar las posibilidades de obtener beneficios a largo plazo	
Comprender y potenciar su perfil de vendedor complejo		Comprende tu perfil de Vendedor Complejo y construye tu progreso para convertirte en un Vendedor "Creador de Mundos".	
Negociaciones		Estrategia, comportamientos y cuadros de mando para negociar con éxito en equipo durante periodos largos y complejos.	

# VENTAS COMPLEJAS



## ¿POR QUÉ ESTE CURSO?

Aumente el rendimiento de las ventas B2B **diferenciándose de sus competidores**

- > Pasar de la venta en solitario a la venta en equipo
- > Comprender los puntos débiles de la empresa del cliente
- > Vender soluciones co-construidas con el cliente
- > Sincronizar con el ciclo de compra del cliente

## ETAPAS EDUCATIVAS CLAVE

- > Pasar de vender productos/ofertas a vender soluciones
- > Comprender el ciclo de ventas y el ciclo de decisión del cliente
- > Más información sobre las distintas fases del complejo ciclo de ventas:
  - o Cristalice la idea: responda al dolor de VITO con una promesa que le diferencie de la competencia.
  - o Sincronizar la solución con otros responsables de la toma de decisiones
  - o Finalizar la decisión
  - o Rebote con el cliente
- > Saber posicionarse en el ciclo para cada caso
- > Navegar por el ciclo en función de los acontecimientos

¿La ventaja del método P-val? Un método y unas **herramientas de eficacia probada** para garantizar los resultados y **trabajar sobre las ofertas actuales**: a lo largo del curso se le guiará para que elabore un plan de acción decisivo y gane su negocio.

*"Buena presentación y estudio de casos concretos en parejas e informe resumido".*  
-Empleado de Bureau Veritas, 2022

## TARIFA

A petición

## COMPETENCIAS DESARROLLADAS

- Cómo dirigir una reunión de ventas B2B, paso a paso
- Análisis de los problemas de los clientes
- Gestionar de forma sincronizada el equipo interno y el equipo del cliente

## ¿PARA QUIÉN ES?

- Actores comerciales y preventa y postventa
- 8 participantes máximo
- Requisitos previos: al menos 6 meses de experiencia en ventas B2B.

## PROGRAMA

2 días presenciales 1 hora de coaching personalizado

# Saber negociar: comprender y dominar los mecanismos



## ¿POR QUÉ ESTE CURSO?

La negociación forma parte de las herramientas de todo directivo, sea cual sea su nivel: ¡siempre se está negociando! Negociar bien o mal es un problema de rendimiento importante para las empresas. Saber negociar, al igual que saber vender, no es una cuestión de talento natural, sino que se puede aprender y desarrollar inmediatamente técnicas eficaces y operativas.

## ETAPAS EDUCATIVAS CLAVE

¿Qué es una negociación?

- > Las 3 condiciones previas a la negociación que desencadenan el deseo de negociar
- > Cómo es una buena negociación, la percepción de una situación en la que todos ganan
- > Variables de negociación
- > Cursores de potencia a tener en cuenta
- > Definir su estrategia de negociación
- > Ponerlo en práctica en una de sus negociaciones

Negociar en equipo

- > Conozca su estilo de negociación
- > Ganar negociaciones en equipo: el juego de los rojos y los negros
- > Descifrar el mundo de las fuerzas opuestas

Comprender, influir, acordar y comprometerse para negociar con mayor eficacia

- > Dominar las rutinas de preguntas para mejorar sus posiciones
- > Saber interactuar para influir en un enfoque co-constructivo
- > Controle sus emociones y supere las objeciones
- > Matcher et engager: saber concluir una negociación

**¿La ventaja del método P-val? Los** participantes trabajan con sus propios ejemplos de negociación, rutinas operativas, formadores que también son consultores y negociadores, y el método **ERA** para anclar las prácticas.

**TARIFA** A petición

## COMPETENCIAS DESARROLLADAS

- Técnicas de negociación
- Las etapas y fases de preparación o conclusión
- Herramientas para ayudarle a usted y a sus equipos a enmarcar y estructurar su enfoque
- Aprender los comportamientos adecuados y desarrollar las habilidades interpersonales para aprovechar las interacciones y preservar la alianza.
- Métodos de formación para la negociación

## ¿PARA QUIÉN ES?

- Gestores de proyectos, gestores de clientes, comerciales, gestores de relaciones con los clientes, gestores de cuentas
- 8 participantes máximo
- Sin requisitos previos

## PROGRAMA

3 días presenciales

**¿EN QUÉ ASPECTO QUIERE PROGRESAR  
PARA QUE LA GESTIÓN SE CONVIERTA  
EN LA CLAVE  
DE UNA ORGANIZACIÓN RESISTENTE?**

### 3 - Gestión



FAMILIA	TÍTULO	OBJETIVO
<b>A) RENDIMIENTO DE LOS DIRECTIVOS</b>	Confíe en si mismo	Desarrollar la confianza en uno mismo e inspirar confianza a los demás
	Gestión de prioridades	Organizar eficazmente su trabajo "multidisciplinar"
	Convertirse en directivo	Integración de los fundamentos de la gestión: significado y rutinas de gestión
<b>B) APOYO HUMANO</b>	Desarrollar el rendimiento colectivo e individual	Adoptar una postura de "entrenador de directivos"
	Taller de ejemplaridad, gestión y coaching	Desarrollar estas actitudes directivas mediante ejercicios diarios de role-playing.
	Gestión híbrida	Adaptar la gestión a métodos de trabajo híbridos
	Ser un líder que crea el Mundo	Cree el mundo al que sus empleados quieren pertenecer
	Impulsar el cambio	La gestión de su equipo durante un proyecto de cambio, en sus dimensiones humana y organizativa
	Comentarios	Compartir los comentarios positivos y negativos con repercusiones en el rendimiento
	Negociar (véase Ventas)	Negociar en el marco de una relación de gestión
	Gestión de situaciones difíciles - CIME (véase Com.)	Reaccionar en situaciones críticas para preservar la alianza con sus colegas
<b>C) APOYO OPERATIVO</b>	Realización de una entrevista de evaluación	Preparar, realizar y concluir las entrevistas anuales de evaluación para convertirlas en herramientas de motivación.
	Comprobación y replanteamiento	Controlar y ajustar hasta obtener resultados positivos
	Delegado	Delegar sabiamente para lograr los resultados esperados
	Resolución de problemas	Resolver un problema en equipo



# Gestión del tiempo y de las prioridades

## ¿POR QUÉ ESTE CURSO?

Equipar a los participantes para que puedan gestionar más eficazmente sus actividades cotidianas: diseñar una comunicación rápida y eficaz centrada en los demás.

- > Controlar cómo organizan su trabajo,
- > Aumentar su valor añadido global,
- > Al tiempo que optimizan su carga de trabajo.

## ETAPAS EDUCATIVAS CLAVE

- > Herramientas para observar su propio funcionamiento
- > Técnicas sugeridas para desarrollar una mayor confianza
- > Experimentar nuevos comportamientos y emociones mejor adaptados
- > asociados a situaciones de la vida real

**¿Cuál es la ventaja del método P-val?** Aplicación al entorno de trabajo individual de cada participante: durante este curso de formación, los participantes trabajarán sobre problemas concretos relacionados con su actividad, para que puedan optimizarla nada más salir del curso.

**TARIFA** A petición

## COMPETENCIAS DESARROLLADAS

Estructuración de la agenda  
Respetar las prioridades  
Cumplimiento de las prioridades  
Gestionar lo inesperado

## ¿PARA QUIÉN ES?

Todos los empleados  
10 participantes máximo  
Sin requisitos previos

## PROGRAMA

1 día presencial

# Resolución de problemas (Issue Analysis)



## ¿POR QUÉ RESOLVER COLECTIVAMENTE UN PROBLEMA COMPLEJO?

¿Necesita desarrollar su capacidad colectiva para plantear un problema complejo de forma clara y sincrónica? Entonces, ¡este curso es para usted!

- > Situar el problema en una dinámica de resolución
- > Desglosar el problema complejo en variables separadas
- > Involucrar la resolución en una dinámica de compromiso colectivo
- > Construir una estrategia basada en un análisis sólido

## ETAPAS EDUCATIVAS CLAVE

- > Comprender la importancia de estructurar el problema de forma correcta
- > Situar el problema en una dinámica de resolución de OCAE
  - > **Observar:** el arte de hacer las preguntas adecuadas, escuchar y formalizar la cuestión
  - > **Comprensión:** el arte de descomponer un problema complejo en variables separadas ANÁLISIS DE LA CUESTIÓN
  - > **Pasar a la acción:** el arte de implicar a las partes interesadas en la resolución de problemas
  - > **Evaluación:** el arte de investigar y pensar en cifras
- > Involucrar la resolución en una dinámica positiva
- > Crear una cultura de resolución de problemas

¿Las ventajas del método P-val? Poner en práctica sobre casos reales crear su propio curso perfectamente adaptado a su empresa y a sus equipos; comprender mejor los problemas de sus clientes (internos o externos); profundizar en un tema complejo e importante para usted.

**TARIFA** A petición

## ¿PARA QUIÉN ES?



CODIR

Todos los implicados en un proyecto complejo o en una dirección estratégica  
Todos los agentes comerciales: GAM, integración, consultoría, etc.  
8 participantes máximo

## PROGRAMA



2 días presenciales

1 hora de coaching personalizado

## COMPETENCIAS DESARROLLADAS

- > Análisis del problema
- > Estructurar las ideas
- > Capacidad de síntesis
- > Una cultura de la acción

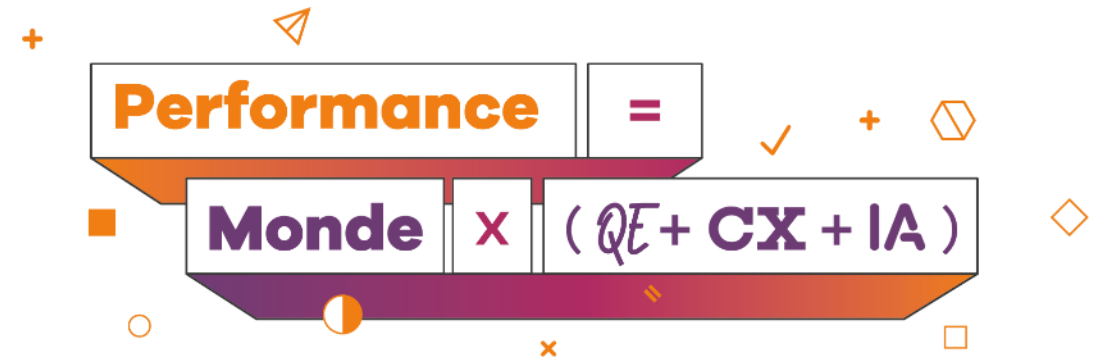


🖥️ [www.lesmondesdepval.com](http://www.lesmondesdepval.com)

📍 21, avenue de l'Opéra  
75 001 Paris

☎️ +33 (1) 44 34 23 00

🌐 [www.pval.com](http://www.pval.com)



## **PABLO LEGAULT-EGEA**

Manager | Head of Spain

+34 610 261 162

[pablo.legault-egea@pval.com](mailto:pablo.legault-egea@pval.com)