



# Por qué fallamos al vender (y como resolverlo)

## Método Sandler

Cómo convertir el proceso de venta  
en una ventaja competitiva

apd

**#SeminarioAPD**

26 de MAYO de 2026

FORMACIÓN  
BONIFICABLE



# #SeminarioAPD Por qué fallamos al vender (y como resolverlo)

## INTRODUCCIÓN

En la mayoría de mercados, los vendedores están atrapados en un juego roto: se les ha enseñado que vender es explicar, demostrar y convencer. Y sin saberlo, repiten exactamente lo que el mercado les ha mostrado durante años, aunque ese mismo mercado esté equivocado. El resultado es siempre el mismo: conversaciones centradas en el producto, clientes poco comprometidos y ciclos de venta que se alargan sin necesidad.

En ventas de alto involucramiento —ya sea B2B o B2C— este enfoque es especialmente destructivo, porque precisamente ahí el vendedor es el recurso que más valor aporta... y el que menos se utiliza.

El vendedor promedio no lidera la conversación: la sigue. No establece el marco, no define la agenda, no hace preguntas que revelen verdad y no gestiona la dinámica emocional del comprador. No es porque no quiera; es porque nadie le enseñó cómo hacerlo. Y mientras tanto, se refugia en el producto porque es lo único que controla, aunque eso sea lo que menos influye en una decisión compleja.

Este taller ofrece una alternativa clara: entender qué está fallando en el proceso comercial, reconocer los comportamientos que sabotean la venta y obtener herramientas prácticas para empezar a corregirlos. No hablamos de teoría ni trucos de persuasión, sino de un sistema profesional que convierte al vendedor en una ventaja competitiva real.



# #SeminarioAPD Por qué fallamos al vender (y como resolverlo)

## OBJETIVOS

- Que el vendedor entienda claramente los problemas que genera un mal proceso comercial.
- Que identifique comportamientos improductivos que ha normalizado sin darse cuenta.
- Que tenga herramientas prácticas para empezar a liderar conversaciones de venta complejas.
- Que deje de apoyarse únicamente en el producto y empiece a aportar valor real en la interacción.



**#SeminarioAPD**  
Por qué fallamos al vender  
(y como resolverlo)

### **A QUIÉN VA DIRIGIDO**

- Vendedores B2B y B2C que gestionan ciclos de venta largos, complejos y con alto involucramiento emocional o económico por parte del comprador.

Ideal para profesionales que necesitan aportar valor real en la conversación y no pueden depender únicamente del producto o la marca.

### **METODOLOGÍA**

Sesión mixta entre teoría y práctica, basadas en análisis de situaciones reales, ejercicios individuales y dinámicas de conversación.

Se combina explicación conceptual breve con práctica guiada para asegurar que los participantes integren los comportamientos necesarios.



# COMO GANAR INFLUENCIA EN LA TOMA DE DECISIONES PÚBLICAS

**09:00** Presentación

**09:30** Bloque I: Por qué repetimos un modelo de venta roto

**10:15** Bloque II: La filosofía Sandler: El triángulo del éxito.

**11:30** Café Networking

**12:00** Bloque III: Un nuevo sistema de ventas

**13:00** Bloque IV: Herramientas prácticas para empezar a cambiar el proceso desde mañana

**14:00** Fin de la formación



**#SeminarioAPD**  
**COMO GANAR INFLUENCIA EN**  
**LA TOMA DE DECISIONES**  
**PÚBLICAS**

**COMPOSICIÓN DEL CURSO**

Una sesión de trabajo presencial

**DURACIÓN**

5 horas de formación

**HORARIO**

De 09.00 a 14.00 horas

**FECHA**

26 de mayo de 2026



PONENTE



**LUIGI VELANDIA**

*CEO*

*Sandler España*

Luigi Velandia es CEO de Sandler España, una de las metodologías más reconocidas en el mundo para la venta consultiva y el desarrollo comercial. Ha trabajado con cientos de equipos de ventas y directores comerciales en España, América Latina y Estados Unidos, ayudándoles a transformar procesos ineficientes en sistemas profesionales, medibles y replicables. Su enfoque combina claridad estratégica, disciplina comercial y aplicación práctica inmediata.

Dirige programas de formación empresarial orientados a mejorar la calidad de las conversaciones comerciales, la previsibilidad de los pipelines y la consistencia en resultados. Su experiencia abarca múltiples industrias B2B y B2C con ciclos de venta complejos y de alto involucramiento. Su trabajo se centra en construir equipos comerciales que vendan sin presión, con método y con autoridad profesional.



## #SeminarioAPD Por qué fallamos al vender (y como resolverlo)



JORNADAS  
VIRTUALES EN  
DIRECTO

SÍGUELAS  
DESDE  
CUALQUIER  
DISPOSITIVO

PONENTES Y  
EXPERTOS  
DE PRIMER  
NIVEL

PRREGUNTA  
DIRECTAMENTE  
A LOS  
EXPERTOS

**Descuentos por participación**  
**2 participantes misma empresa 10% descuento  
(precio individual)**  
**3 participantes misma empresa 20% descuento  
(precio individual)**

### INFORMACIÓN PRÁCTICA

- Fecha: 26 de mayo de 2026
- **Formación presencial**
- **APD Madrid – Zurbano 90, 28003**
- **Formación:** de 09:00 h. a 14:00 h.
- Teléfono: 915237900
- Correo electrónico: [ffuente@apd.es](mailto:ffuente@apd.es)

### CUOTA DE INSCRIPCIÓN

- **Socios Protectores de APD: 250€ + IVA**
- **Socios Globales de APD: 350 €+ IVA**
- No socios: consultar con Alicia Calderón a través de la dirección [acalderon@apd.es](mailto:acalderon@apd.es) o en el 915237900

**SER SOCIO DE APD TIENE IMPORTANTES VENTAJAS**

### CANCELACIONES

Cancelaciones gratuitas válidas hasta **48 horas** antes de la celebración de la actividad.

### FORMAS DE PAGO

- Domiciliación bancaria
- Tarjeta (pasarela web)
- Transferencia a:
  - Banco Santander:  
ES42-0049-1182-3721-1003-3641
  - BBVA:  
ES65-0182-1290-3800-0032-5792
  - Caixabank:  
ES54-2100-6440-0521-0009-2274

### FORMACIÓN IN COMPANYY

Esta formación se puede realizar en formato In Company, diseñando y adaptando el programa a las necesidades reales de la empresa que lo solicite.

**Servicio exclusivo para Socios de APD.**

Contacta con Alicia Calderón para más información: [acalderon@apd.es](mailto:acalderon@apd.es)

**INSCRÍBETE**

**apd**

**LA COMUNIDAD GLOBAL DE  
DIRECTIVOS**

APD Madrid  
ffuente@apd.es  
607 672 065

Síguenos en



[www.apd.es](http://www.apd.es)