



Mónica Mendoza  
CONSULTORÍA Y FORMACIÓN EN VENTAS

## Dossier corporativo

Consell de Cent 304, 2-2.Barcelona  
info@monicamendoza.com  
[www.monicamendoza.com](http://www.monicamendoza.com)



# Sobre Mónica



Mónica Mendoza es licenciada en **psicología** por la Universidad Autónoma de Barcelona (UAB), ha realizado un máster en Dirección Comercial por **EADA** y un Programa de Crecimiento de Empresas por el **IESE**.

De 2002 a 2005 fue Directora Comercial de la empresa Solostocks.com, perteneciente al **Grupo Intercom**. En 2005 da inicio a la empresa de consultoría en marketing y ventas **Energivity Consulting S.L.**

[energivity-consulting.com](http://energivity-consulting.com)



Es autora del libro: **“Lo que NO te Cuentan en los libros de ventas”**, (7a.Edición. Editorial Alienta. Grupo Planeta), y **“Píldoras de Motivación para Comerciales y Emprendedores”** (2ª. Edición). Ex-asesora de ventas de la patronal **Cecot**, profesora de Marketing de la **Universidad Autónoma de Barcelona**, de **ESADE**, **EAE Business School**, y del **Colegio de Agentes Comerciales de Barcelona (COACB)**.

Conferenciante de la prestigiosa empresa de representación de speakers **Thinking Heads**, forma parte del **Consejo Asesor de la Asociación Española de Formación Online (AEFOL)**, y es miembro del **Círculo de Mujeres de Negocios**.



## Consultoría en Marketing y Ventas

Ayudamos a nuestros clientes a responder con éxito ante las oportunidades cambiantes del mercado, desarrollando acciones estratégicas de marketing que contribuyan al aumento de las ventas y a la fidelización de los clientes.



- **Consultoría estratégica comercial**

Construimos estrategias eficientes, reales, innovadoras y vendedoras a partir de objetivos claros, siempre al lado del cliente, con una metodología exitosa, realizando mediciones y retroalimentaciones para lograr rentabilidad.

- **Coaching / Mentoring Comercial**

Acompañamos a su equipo de ventas en sus visitas comerciales y **observamos** qué procesos y argumentos pueden ser mejorables, **analizamos** las habilidades de los comerciales y les ayudamos a potenciar sus fortalezas, y a detectar y minimizar sus debilidades comerciales. **Proponemos y ayudamos** a la ejecución de un plan de acción y de seguimiento para potenciar al máximo las habilidades de cada vendedor.

- **Outsourcing Comercial**

Ayudamos a los clientes a concertar visitas comerciales y, en casos sujetos a estudio, realizamos nosotros mismos la labor comercial de manera externalizada.

- **Telemarketing**

Disponemos de un equipo de teleoperadores/as que concertarán visitas a su equipo comercial e incluso podrán hacer televenta en el caso de que la naturaleza del producto/servicio lo permita.

## Formación en Ventas y Marketing

Damos respuesta a las necesidades de conocimiento de las organizaciones, de forma única, flexible y coherente con las estrategias de negocio.



### Cursos:

- 1: Psicología aplicada a las Ventas
- 2: *Elevator Pitch*: cómo venderse en 1 minuto
- 3: Técnicas eficaces de Negociación
- 4: Cómo potenciar la creatividad en las ventas
- 5: Técnicas de Cierre de Ventas
- 6: Técnicas para concertar visitas comerciales
- 7: Motivación y su relación con las ventas
- 8: Técnicas y estrategias de fidelización de clientes
- 9: Neuromarketing
- 10: *Coaching* aplicado a equipos comerciales
- 11: Marketing de servicios
- 12: Marketing industrial
- 13: Marketing para emprendedores
- 14: Cómo vender con pocos recursos
- 15: Inteligencia Emocional y aplicación en el proceso de venta
- 16: Ventas cruzadas: Estrategias para rentabilizar la cartera de clientes
- 17: Gestión del tiempo
- 18: Management y liderazgo
- 19: *Networking*
- 20: Técnicas para hablar bien en público

**Confeccionamos cursos a medida combinando los temas de mayor interés para su empresa.**



# Medios de comunicación



## Entrevistas y artículos de Mónica Mendoza

### Prensa [Ver todo](#)



La Vanguardia



Business Woman



Cataluña Económica



La Razón

### Radio [Ver todo](#)



RNE



English radio



Cadena SER



Onda Rambla

### Televisión [Ver todo](#)



Tele5



RTVE



Barcelona TV

### Online [Ver todo](#)



Diario de emprendedores



Puro Marketing



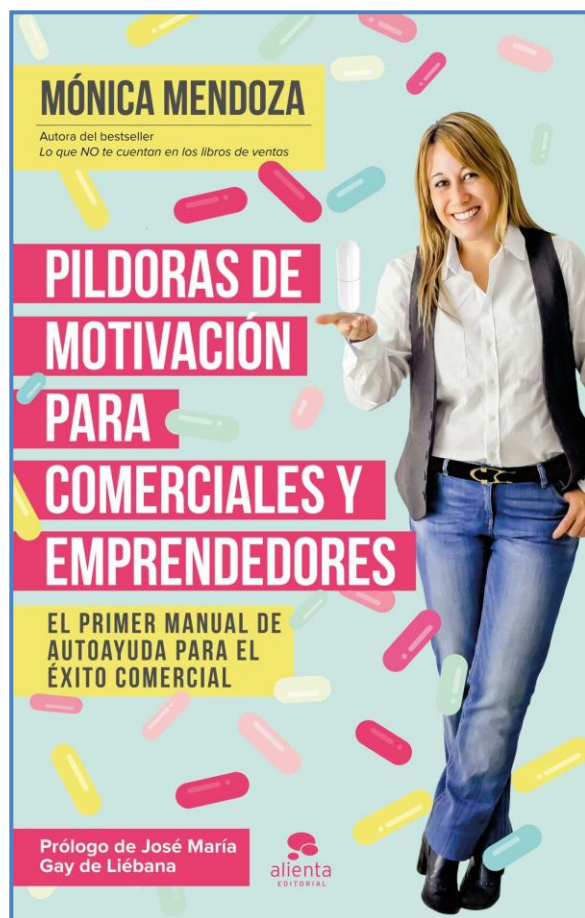
Expansión.com



+34 675 447 960

info@monicamendoza.com

monicamendoza.com



[loquenotecuantanenloslibrosdeventas.com](http://loquenotecuantanenloslibrosdeventas.com)

Píldoras de motivación para comerciales y emprendedores

La forma de mirar, lo que haces sentir a los demás en una visita comercial o la capacidad de convencer y generar autoridad en los dos primeros minutos de interacción son algunos de los ejemplos prácticos que harán que vender parezca ahora mucho más sencillo y motivador. (7ª.Edición).

El primer Manual de Autoayuda específico para Vendedores y Emprendedores, para dotarles de la Energía mental necesaria para conseguir el éxito comercial.

# Algunos de nuestros clientes



## Empresas privadas



## Instituciones académicas



## Organismos públicos e instituciones





[facebook.com/monicaconsultoria](https://facebook.com/monicaconsultoria)



[twitter.com/monicaventas](https://twitter.com/monicaventas)



[youtube.com/monicaconsultoria](https://youtube.com/monicaconsultoria)



[linkedin.com/in/monicaconsultoria](https://linkedin.com/in/monicaconsultoria)



Mónica Mendoza  
CONSULTORÍA Y FORMACIÓN EN VENTAS

Consell de Cent 304, 2-2.Barcelona  
info@monicamendoza.com  
[www.monicamendoza.com](http://www.monicamendoza.com)

