

MOA.

Salesforce Presales & Project Management Expert

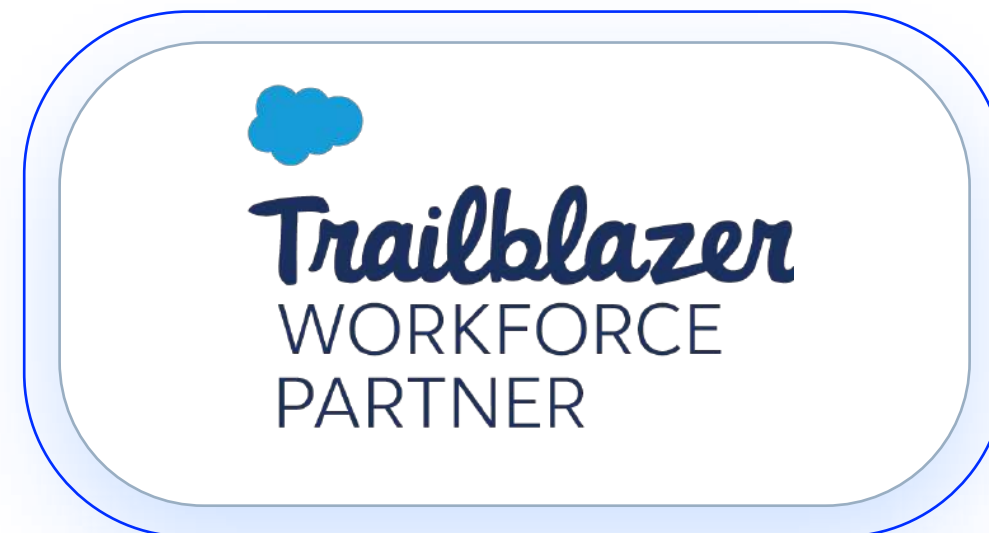


salesforce



Trailblazer
WORKFORCE
PARTNER

Somos tu aliado en formación
Somos MOA



Somos el **partner #1** de formación en Salesforce en España. Además de ser **Workforce Oficial Partner de Salesforce**, las principales agencias y consultoras del país confían en MOA para la formación de sus trabajadores.

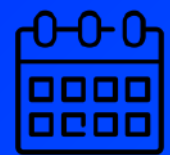


MOA nace para ayudar a las compañías a **reducir la distancia entre las posibilidades de la tecnología y los conocimientos de las personas**. Ayudamos a rentabilizar lo máximo posible la inversión en las herramientas, garantizando la calidad académica.

Curso

Prepárate para dominar el ecosistema Salesforce.

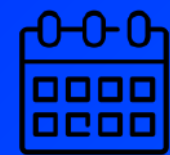
 **Trailblazer**
WORKFORCE
PARTNER



COMIENZA

Fin de semana

10 de abril 2026



TERMINA

Fin de semana

23 de mayo 2026



FORMATO

Híbrido

(presencial y online)



HORAS DE FORMACIÓN

48 Horas



HORARIO

Fin de semana (V-S)

V - de 17 a 21hs

S - de 9 a 13hs



PRECIO

1.800€

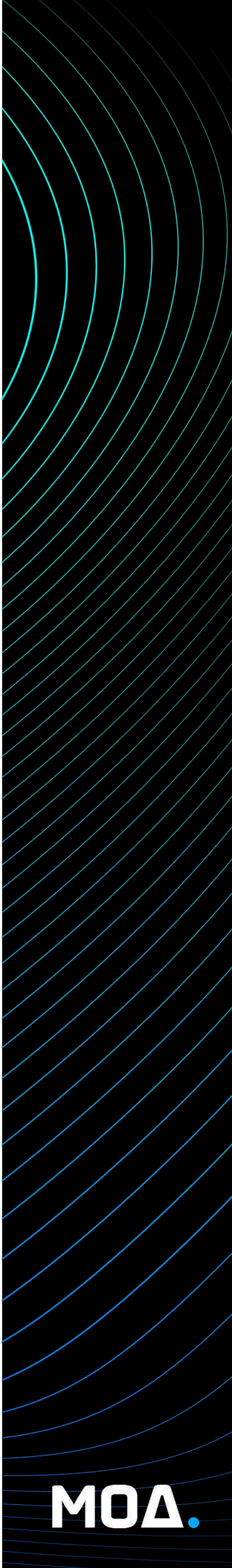




Salesforce Presales & Project Management Expert



01.	El Curso Objetivos del bootcamp y por qué estudiarlo
02.	A quién va dirigido? Perfiles idóneos a los que va dirigido este curso
03.	Temario El temario, sesión a sesión, en profundidad
04.	Profesorado Profesores que te acompañarán durante el curso
05.	Por qué este curso Puntos clave que diferencian este curso
06.	FUNDAE Formación bonificada para empresas
07.	Q&A Preguntas y respuestas sobre MOA y el curso
08.	Por qué elegirnos Nuestra plataforma y entornos de formación



Objetivos del curso

El curso en **Salesforce Presales & Project Management Expert** te permitirá adquirir las habilidades necesarias para destacar en dos de las áreas más estratégicas del ecosistema Salesforce: la preventa consultiva y la gestión de proyectos.

Dominarás las claves para trabajar de forma alineada con el equipo comercial de Salesforce, diseñar propuestas de alto impacto y liderar proyectos tecnológicos complejos con metodologías ágiles.

Gracias a este curso, obtendrás una visión integral del proceso completo, desde la identificación de oportunidades hasta la entrega final, mejorando tu perfil profesional y preparándote para roles de mayor responsabilidad dentro del entorno Salesforce.



Entender

papel estratégico de la preventa y la gestión de proyectos en el ecosistema Salesforce.



Conocer

cómo colaborar de forma efectiva con equipos comerciales de Salesforce y alinear propuestas con sus prioridades.



Desarrollar

habilidades clave para gestionar proyectos complejos bajo metodologías Agile, Scrum y Waterfall.



Aprender

a liderar procesos de co-selling, diseñar soluciones personalizadas y presentar demos de alto impacto.



Aplicar

estrategias de venta consultiva para maximizar el valor y la rentabilidad de cada proyecto.



Mejorar

conocimientos prácticos sobre gestión de equipos, planificación, control de versiones y gestión del cambio.

Highlights de la formación



Los profesores cuentan con experiencia profesional y académica. Todos están debidamente certificados.



Cada edición se adaptará al perfil de los alumnos, a sus inquietudes, y a las empresas para las que trabajan.



Durante el curso trabajarás con casos reales, diseñando soluciones y presentarás propuestas ante un panel evaluador.



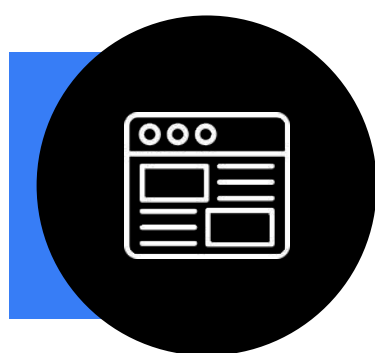
Formación 100% práctica y ajustada a las necesidades del mercado. Formación adaptada a particulares y empresas.



Todas las sesiones se graban y tendrás acceso a ellas siempre. Las clases estarán disponibles 24 horas después en al AV.

Enfocado a aquellas personas que quieran progresar en su carrera de preventa y/o gestión de proyectos dentro del ecosistema Salesforce.

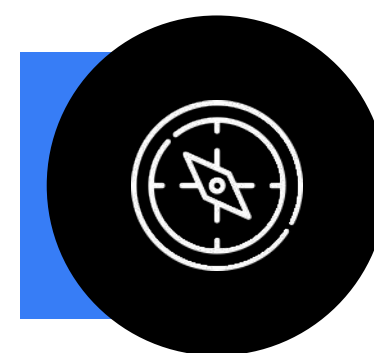
Formarte en preventa y gestión de proyectos Salesforce te permitirá dar un salto cualitativo en tu carrera, aprendiendo de la mano de profesionales con amplia experiencia en consultoría tecnológica y colaboración directa con Salesforce. Aprenderás una de las disciplinas más demandadas por consultoras, partners y empresas tecnológicas a nivel nacional e internacional.



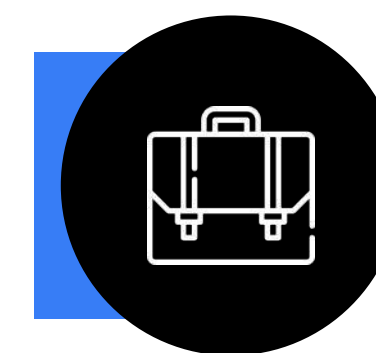
Profesionales que quieren mejorar sus habilidades para liderar iniciativas más grandes y complejas dentro de su organización.



Managers y líderes de equipos que desean adquirir conocimientos avanzados en la gestión de proyectos Salesforce.



Profesionales de gestión y preventa que buscan profundizar en las estrategias de co-selling y aumentar el impacto de sus demos y propuestas comerciales.



Ejecutivos y directores de desarrollo de negocio que desean entender mejor cómo alinear sus estrategias con las prioridades de Salesforce.



¿Profesionales de qué disciplinas pueden necesitar esta formación?



Consultores funcionales o técnicos de Salesforce



Project Managers



Salesforce Administrators



Product Owners



Account Managers



Profesionales de agencias digitales



Comerciales



Analistas digitales

El Temario. Todo lo que necesitas saber para dominar Salesforce

MÓDULOS

QUÉ SE ESPERA DE CADA MÓDULO

Módulo 1

24h

Módulo 1: Preventas en Soluciones Salesforce

- ✓ Fundamentos de Preventa y Relación con Salesforce.
 - Rol del preventa en proyectos Salesforce.
 - Cómo colaborar con el equipo comercial del fabricante.
 - Alineación de propuestas con la estrategia de Salesforce.
- ✓ Cómo Hacer Preventas Efectivas y Crecer en Negocio.
 - Técnicas de discovery y diseño de propuestas comerciales.
 - Estructura de demos efectivas y storytelling.
 - Estrategias de co-selling, upselling y expansión de cuenta.
- ✓ Caso Práctico Preventa.

Módulo 2

24h

Módulo 2: Project Management y gestión de equipos

- ✓ Introducción a la Gestión de Proyectos, Equipos y Comunicación Efectiva.
 - Metodologías Agile, Scrum y Waterfall.
 - Gestión de equipos multidisciplinares y liderazgo.
 - Herramientas y buenas prácticas de comunicación.
- ✓ Testing, Gestión de Subidas, Cambios de Alcance y Seguimiento del Proyecto.
 - Planificación de entregas y gestión de subidas.
 - Control de versiones, UAT y documentación de cambios.
 - Técnicas para gestionar expectativas del cliente.
- ✓ Herramientas de Project Management y Casos Prácticos Reales.
 - Uso de Jira, Trello, Monday y ClickUp.
 - Automatización de tareas y seguimiento con KPIs.

48h

Totales

Te acompañarán grandes profesionales del sector



El profesorado de MOA son profesionales contrastados en el mercado con amplia experiencia profesional y académica. El equipo docente acompaña a los alumnos durante el bootcamp colaborando con el desarrollo profesional de aquellos **MOARS** que deciden estudiar en nuestro centro de formación. Cercanía, responsabilidad, agilidad en las respuestas, profesionalidad y calidad formativa y humana, son algunas de las palabras que describen a nuestro equipo de profesores.



Álvaro Pariente

COORDINADOR DEL CURSO

Álvaro, con experiencia en consultoría digital en diversas industrias, ha adquirido una amplia trayectoria internacional. Su experiencia incluye la fundación de prácticas de Salesforce en seis países diferentes, incluyendo España, varios países de Latinoamérica y el Reino Unido.

Logros clave:

- 6 certificaciones de Salesforce.
- Gestión de equipos de hasta 200 personas.
- Más de 70 implementaciones exitosas de Salesforce.
- Ponente en Dreamforce.
- Profesor en varias escuelas de negocios.

Te acompañarán grandes profesionales del sector



El profesorado de MOA son profesionales contrastados en el mercado con amplia experiencia profesional y académica. El equipo docente acompaña a los alumnos durante el bootcamp colaborando con el desarrollo profesional de aquellos **MOARS** que deciden estudiar en nuestro centro de formación. Cercanía, responsabilidad, agilidad en las respuestas, profesionalidad y calidad formativa y humana, son algunas de las palabras que describen a nuestro equipo de profesores.

Alejandro Saéz

COORDINADOR DEL CURSO

Alejandro, ingeniero y consultor especializado en transformación digital con Salesforce, cuenta con una sólida trayectoria liderando proyectos en distintas consultoras internacionales. Ha trabajado en compañías como Minsait, adesso y Evolf, y actualmente es CEO de Horizon CX, donde impulsa estrategias de experiencia de cliente y soluciones digitales.

Logros clave:

- CEO de Horizon CX.
- Experiencia en liderazgo de equipos y gestión de proyectos internacionales.
- Desarrollo de soluciones Salesforce para grandes empresas.
- Experto en transformación digital y estrategia CRM.
- Trayectoria en consultoras como Minsait, adesso y Evolf.



Propuesta formativa diferencial de valor de MOA





Fundación Estatal
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO

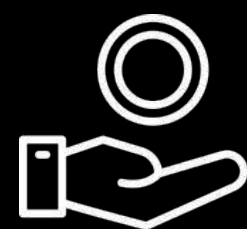


Somos centro registrado

Somos un centro registrado en FUNDAE y también registrado como centro organizador por lo que estamos **autorizados para gestionar toda la bonificación de FUNDAE de principio a fin.**



Contamos con distintos métodos de pago, echa un vistazo y elige el que mejor se adapte a tus necesidades.



PAGO ÚNICO

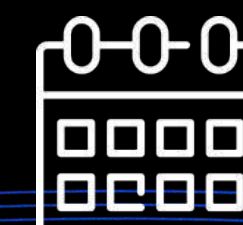
Un único pago sin cuotas adicionales.



FINANCIACIÓN ISA

Estudia ahora y paga cuando tengas un empleo.

(Disponible únicamente para residentes en España).



FINANCIACIÓN BANCARIA

Obtén tu financiación a través del Banco Sabadell fraccionando el pago en cuotas.

¿Todavía tienes alguna duda? Te ayudamos a resolverlas

¿Cuándo comienza y acaba el curso?

El curso en **Salesforce Presales & Project Management Expert** comienza el **10 de abril** y las clases finalizan el **23 de mayo**, con un total de **48 horas formativas**.

¿Qué horario tiene el curso?

El horario se adapta para que pueda ser compaginado con tu vida laboral o intereses personales. Las clases son los **viernes de 17:00 a 21:00hs CET**, y los **sábados de 9:00 a 13:00hs CET**. Descanso de 10 minutos cada día en la mitad de la clase.

¿Quiénes son los profesores del curso?

El claustro docente de MOA, son profesionales en activo en empresas de primer nivel, acostumbrados a trabajar para primeras marcas como CEPSA, Barceló Hotel Group, Salesforce entre muchas otras. Tienen experiencia tanto profesional como académica.

¿La formación es presencial u online?

¡La formación es **presencial** y **online** al mismo tiempo! Las clases presenciales se impartirán desde nuestras instalaciones en **Calle Dulcinea 04** pero también tienes la opción de conectarte por **Google Meet** y seguir la clase de forma online, incluso ver las sesiones en diferido cuando tú puedas.

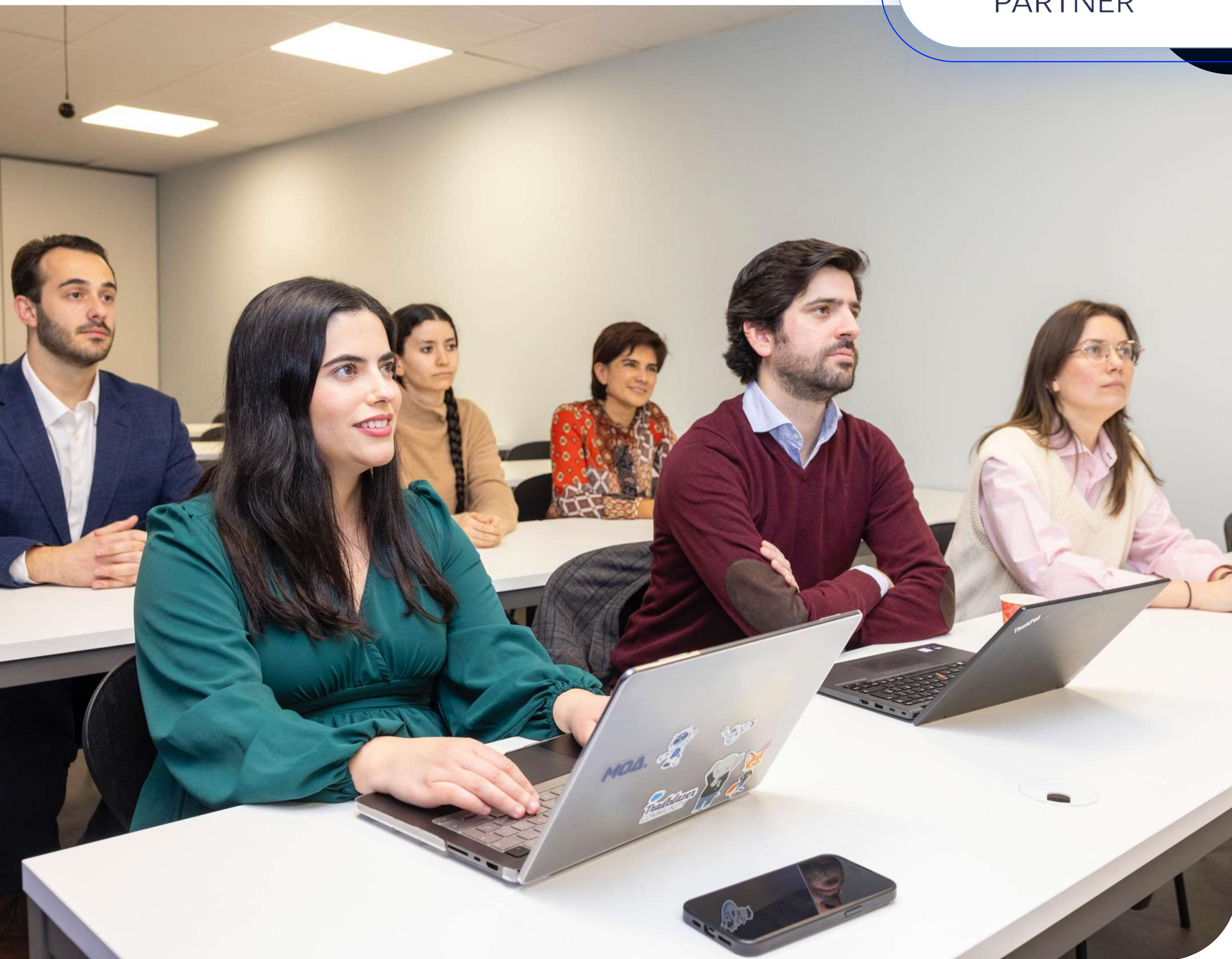
¿Cuál es el precio del curso y cómo puedo pagarlo?

El precio del programa es de 1.800€. Para reservar plaza deberás pagar 300€ en concepto de reserva de plaza a la cuenta ES49 0182 7594 30 0201775249 a nombre de LEARNING BY DOING ACADEMY SL con CIF B05333869. Para los 1.500 restantes puedes elegir cómo pagarlos.

Trailhead Workforce Partner



MOA ha sido reconocida por Salesforce como una organización que se dedica a formar, entrenar y potenciar a personas en el ecosistema Salesforce.



- ✓ **Compromiso con la Formación y ROI**
MOA está comprometida en proporcionar formación en habilidades tecnológicas, y en ayudar a los empleados a sacar el máximo provecho a la inversión de las empresas.
- ✓ **Acceso a Recursos Especializados**
Como Workforce Partner, MOA tiene acceso a recursos y herramientas especiales proporcionados por Salesforce para diseñar programas de capacitación que estén alineados con las necesidades del mercado laboral.
- ✓ **Conexión con la Comunidad Salesforce**
MOA forma parte de una red global de partners que trabajan en conjunto para mejorar la empleabilidad de las personas a través de habilidades digitales específicas de Salesforce.
- ✓ **Reconocimiento y Credibilidad**
Ser un Workforce Partner ofrece un sello de calidad y confiabilidad en el trabajo del equipo MOA.

Nuestra comunidad

#BEAMOAR

Formamos  a los profesionales  del futuro,
y sus historias son  nuestro mayor aval. 

“

Este programa me permitió entender cómo estrategias digitales con el ecosistema Salesforce y trabajar de forma más efectiva con equipos técnicos y partners. Muy recomendable para perfiles directivos que gestionan proyectos tecnológicos

**José Carlos**

Salesforce CRM Senior Consultant - SEIDOR

“

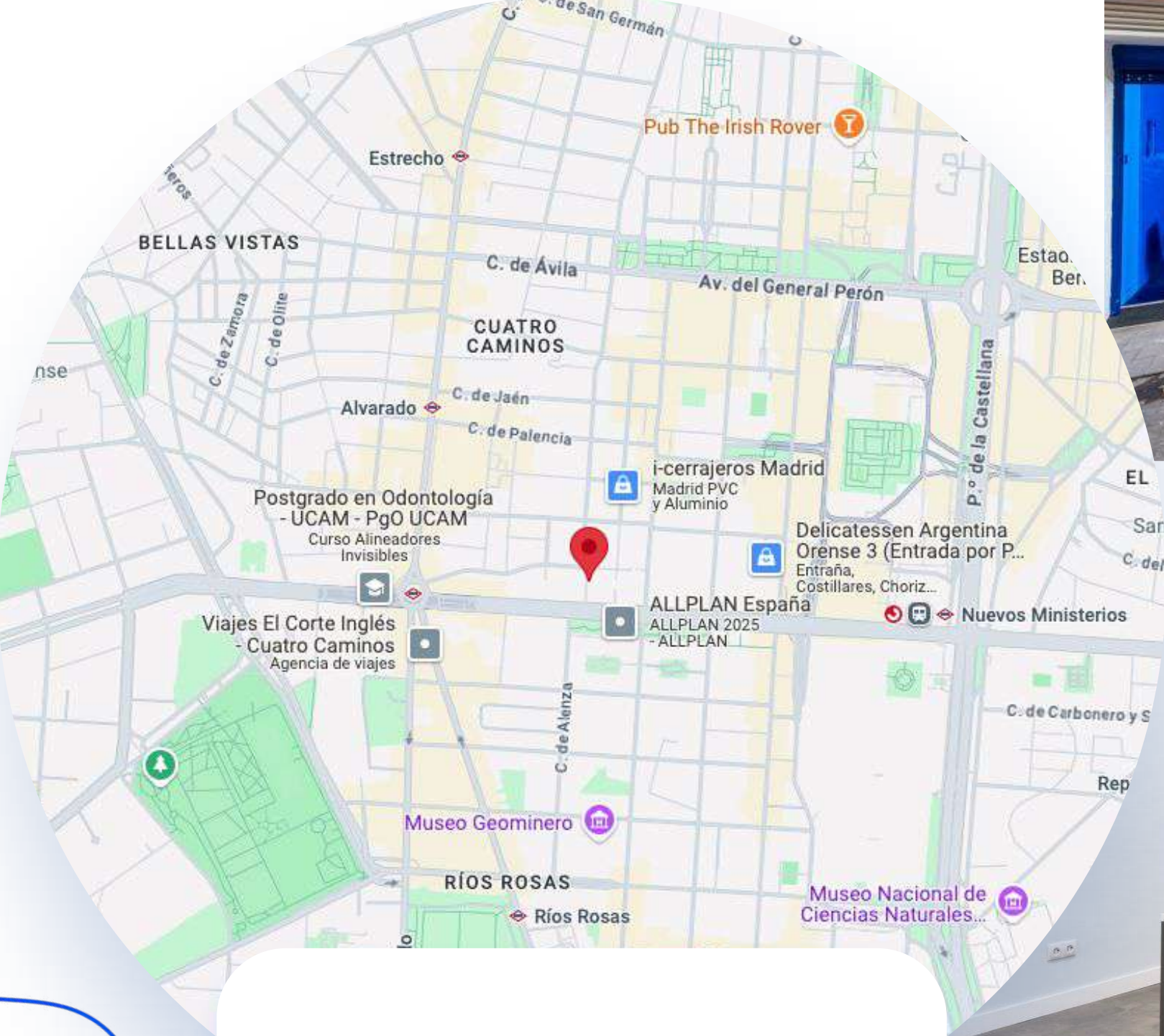
El curso me ayudó a conectar mejor la parte funcional del CRM con la visión estratégica de negocio. Ahora puedo participar activamente en la gestión de proyectos y administración de ventas aportando mucho más valor a mi equipo.

**Germán**


Senior Business & Technology Consultant - BEOC9


Por qué elegirnos

Nuestras aulas en Madrid



C. de Dulcinea, 4,
Tetuán, 28020 Madrid

 Cuatro
Caminos

 Nuevos
Ministerios



Curso Salesforce Presales & Project Management Expert

¡Fórmate con nosotros!

MOA.

+34 609 918 613

info@moainstitute.com



C. de Dulcinea, 4, Tetuán, 28020 Madrid