

MOA.



Salesforce Presales &
Project Management Expert



 **Trailblazer**
WORKFORCE
PARTNER



MOA.

Prepárate para dominar el ecosistema Salesforce.



COMIENZA
10 de abril de 2026



TERMINA
23 de mayo de 2026



HORAS DE FORMACIÓN
48 horas



HORARIO
Viernes 17-21 CET / Sábado
09-13 CET



FORMATO
Presencial y Online



PRECIO
1.800€





Curso en Salesforce Presales & Project Management Expert

- 01 — El curso**
Objetivos del curso 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

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 venta 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

el papel estratégico de la venta 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.



Aprender

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



Desarrollar

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



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.

¿Por qué este programa?

El programa te brindará los conocimientos estratégicos y prácticos necesarios para avanzar en roles de **venta consultiva** y **gestión de proyectos tecnológicos**, dentro del ecosistema Salesforce.

Durante 48 horas de formación intensiva y práctica, dominarás metodologías como **Agile y Waterfall**, y aprenderás a trabajar de la mano del fabricante Salesforce en procesos de **co-selling**, **diseño de soluciones**, y **gestión efectiva de equipos y proyectos**.

¿Te sumas al reto?

Highlights del curso



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.



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



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.

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, en MAYÚSCULAS.

Todo lo que necesitas saber para dominar Salesforce



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: 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.

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

Sesiones presenciales y online

Huimos de las clases grabadas y café para todos. Nos adaptamos a los perfiles de cada edición.

Grabación de las sesiones

Todas las sesiones se graban por si no puedes conectarte. Disponibles de forma ilimitada

Clases a medida

Máximo 20 alumnos por edición que garantice la calidad formativa. Siempre buscamos la excelencia.

Contenido 100% actualizado

Formación actualizada al día de la fecha. En cada edición se actualiza la documentación.

Learning by doing

Gracias a nuestra metodología se hará una aplicación práctica de todo lo aprendido en configuraciones reales.

Y lo más importante, ¡profesores en activo!

No vamos de gurús. El equipo docente se encuentra trabajando en el mismo Salesforce.

Bonificable por FUNDAE

En MOA somos centro de formación inscrito en el registro estatal de entidades de formación. Nuestro código es el 22548.

Además, somos empresa organizadora y podemos realizar la gestión de principio a fin.

Para recibir más información sobre FUNDAE contacta con:

info@moainstitute.com

Importante tener en cuenta:

✓ Sí, gestionamos la bonificación con FUNDAE y estaremos encantados de asesorarte.

✓ La gestión de la bonificación es independiente a las condiciones de pago de MOA.

✓ Los trabajadores acogidos a ERTes también pueden realizar formación bonificada.

✓ Para poder beneficiarse de las bonificaciones es necesario estar al corriente del pago de la seguridad social.

✓ Aprovecha tus créditos para formar a tus trabajadores.

Métodos de pago

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.



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 bootcamp?

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.

¿Qué dicen nuestros alumnos?



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

Rodrigo

Head of Brand & Digital
Marketing
Generali



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.

Vanessa

SFE & CRM Analyst
Sandoz



¿Qué dicen nuestros alumnos?



Gracias a este programa entendí cómo llevar mi perfil técnico al siguiente nivel. Ahora participo en propuestas, presentaciones a clientes y gestionar proyectos con mayor seguridad y criterio.

Carlos

Salesforce Consultant
Right Choice Consulting



Este curso me dio las herramientas necesarias para liderar proyectos complejos de principio a fin, alineando mejor a los equipos de preventa, cliente y delivery. Muy útil para quienes gestionamos soluciones Salesforce en entornos exigentes.

Yago

Marketing Automation
Consultant Salesforce
MRM Spain





MOΔ.

Curso en Salesforce Presales & Project Management Expert

¡Fórmate con nosotros!

+34 609 918 613
info@moainstitute.com