

## ¿Cómo captar y gestionar clientes?

📅 10 de octubre de 2025, viernes

Inscríbete

Este curso es un módulo de: [Curso práctico de ventas](#)



**Fechas:**

10 de octubre, viernes

**Presencial**



**Videoconferencia**



**Horario:**

de 9:00 a 15:00 h.



**Precio especial para socias/os**

y actividad bonificable por FUNDAE

[Pulsa AQUÍ para ver los precios](#)

Inscríbete

## Profesor



### Miguel Iribertegui Iriguibel

- Entrenador de personas vendedoras.
- Consultor de empresas en el área de ventas.
- Profesor en ESIC Business & Marketing School.
- Profesor Asociado de la Universidad Pública de Navarra.
- Senior Manager Program in Digital Business.
- Máster en Dirección y Administración de Empresas.
- Máster en Gestión Comercial y Marketing.
- Licenciado en Filosofía y Letras.
- Más de 10.000 horas de formación empresarial impartidas en diversos sectores.
- Autor del libro "Vender de Cine".

## PROGRAMA

La venta es cuestión de constancia y de oportunidad. Captar y gestionar clientes es una tarea de la empresa sí, pero muy especialmente del comercial. Debe saber apoyarse en las nuevas tecnologías trabajando su marca personal, gestionando con eficacia el CRM para conseguir atraer nuevos clientes o prospectos y crear un importante vínculo con los mismos dirigido a la creación de valor para ambos sostenida en el tiempo.

- **¿Desaparecerá el comercial con la Inteligencia Artificial?**
  - El nuevo comercial híbrido digital
  - La IA en la venta ¿sustituirá al vendedor profesional?
  - Construcción de la marca personal del comercial:
    - El vendedor como marca dentro de la empresa.
    - Marca profesional y Redes Sociales.
    - Expansión de la marca profesional del comercial en entornos digitales y analógicos.
- **Herramientas low-cost para el acercamiento y captación de nuevos clientes.**
  - "La visita del paracaidista". Una puerta no tan fría.
  - Eventos y networking: ¿cómo sacarles el máximo rendimiento?
  - Redes Sociales: LinkedIn optimización el perfil de LinkedIn.

- Técnica «Vintage » exitosa de concertación citas : Emailings que cautivan + telemarketing dirigido.
- Prospección digital y Social Selling Avanzado
- Videoreuniones
- Seguimiento digital
- Emails eficaces. Estructura A-I-D-A (Atención, Interés, Decisión y Acción).
- **Gestión de Clientes:**
  - Satisfacer al cliente de forma rentable.
  - Procesos + personas + IA: herramientas para la satisfacción del cliente.
  - CRM: las mejores herramientas: desde las “Free” a las “Premium”.
  - Matrices de scoring y segmentación de clientes.
    - Mi cartera de clientes: ¿cómo “caracterizarla”?
    - ¿Cómo realizar una comunicación periódica, constante y obligatoria con mis clientes?
    - El mix de comunicación con clientes y, por supuesto, con posibles clientes.
    - La oferta, los contenidos y la omnicanalidad: el retorno de la inversión del CRM.
  - Taller práctico de acción (tras la reflexión): Un mix de comunicación con mis posibles clientes.
- **Cómo fidelizar a mis clientes para que sean mis mejores prescriptores:**
  - Diferenciar entre cliente y comprador.
  - Cross Sales y Up Sales: Optimizar y cruzar ventas con clientes actuales.
  - Gestión de la excelencia en el servicio: el paso de cliente a prescriptor.
- Taller práctico: **Elaboración de un P.A.C.O.: Un Plan de Acción Comercial Operativo.**

## INFORMACIÓN GENERAL

### La metodología

- Dinámica mediante la interacción de alumno/a-ponente.
- Ejercicios y dinámicas grupales.
- Ejercicios de ventas realizados en pareja (no se harán dramatizaciones en clase ni se grabarán en vídeo).
- Visionado de fragmentos de películas: el cine aplicado a la venta.

El consultor o consultora tiene un método que se basa en cuatro patas: actividad: Todo los conceptos deben ensayarse en el aula o fuera de ella. Referencia a lo adquirido: parte del punto de partida de quienes asisten para adecuar los contenidos y trabajos a las capacidades del alumnado y no al revés. Practicidad. Todo el contenido impartido tiene un desarrollo luego útil en el puesto de trabajo y, por último, simplicidad: el consultor o consultora siempre traslada de una manera sencilla los conceptos para adquirir los máximos conocimientos.

**Fechas:**

10 de octubre, viernes

**Número de sesiones:**

1

**Horario:**

de 9:00 a 15:00 h.

**Número de horas:**

6

Elige la modalidad que mejor se adapte a ti:

**Presencial\***

Club de Marketing de Navarra

**Videoconferencia\***

Aula virtual, Zoom

## INSCRIPCIONES

**Entidades y personas socias:**

170 €

**No socios/as:**

300 €

[Únete a la asociación](#)

Actividad bonificable por la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo. Las empresas socias pueden solicitar su tramitación gratuita indicándolo en la inscripción web con al menos dos días de antelación



Para más información:

**948 290155**[Inscríbete](#)