



Club de
Marketing
de Navarra

¿Cómo captar y gestionar clientes?

📅 20 y 22 de octubre de 2026

Inscríbete

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



Fechas:

20 y 22 de octubre, martes y jueves

Presencial



Videoconferencia



Horario:

de 16:00 a 19:00 h.



Precio especial para socias/os

y actividad bonificable por FUNDAE

[Pulsa AQUÍ para ver los precios](#)

Inscríbete

Profesor



Miguel Iribertegui Iribibel

- 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 de los libros "Vender de cine" y "Vender en serie".

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 videollamada. Una herramienta de éxito.
 - Eventos y networking: cómo sacarles el máximo rendimiento a eventos online y off line.
 - Redes Sociales. LinkedIn como herramienta de captación de clientes.
 - Técnica «Vintage» exitosa de concertación citas: Mailings que cautivan + telemarketing dirigido.
 - La “Visita del paracaidista”.

- **Gestión de Clientes:**
 - CRM: las mejores herramientas: desde las “Free” a las “Premium”.
 - Matrices de scoring y segmentación de clientes.
 - Mi cartera de clientes: ¿cómo “caracterizarla”?
 - El mix de comunicación con clientes y, por supuesto, con posibles clientes.

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.

Taller práctico: Elaboración de un P.A.C.O.: Un Plan de Acción Comercial Operativo.



Fechas:

20 y 22 de octubre, martes y jueves



Número de sesiones:

2



Horario:

de 16:00 a 19:00 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



Socios/as:

180 €



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