

Curso práctico de ventas

- Módulo 1: ¿Cómo captar y gestionar clientes?
- Módulo 2: Vender sin que lo parezca (La entrevista de ventas)
- Módulo 3: Técnicas de cierre de ventas
- Módulo 4: Vendamos y defendamos nuestro precio

 Octubre 2025

Inscríbete



Fechas:

Del 10 al 31 de octubre, los 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".

Módulos del curso

Es posible realizar la inscripción tanto al curso completo como a cada uno de sus módulos.

Módulo 1: ¿Cómo captar y gestionar clientes?

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.**



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

Módulo 2: Vender sin que lo parezca (La entrevista de ventas)

PROGRAMA

Hay que evolucionar y dejar de pensar en las ventas B2B o B2C para centrarnos en las H2H, de humano a humano. La personalidad del vendedor, su conocimiento y su capacidad para solucionar los problemas con el cliente; se ponen en valor en la venta cara a cara, la mejor manera de empatizar con el cliente.

- **La toma de contacto inicial con el cliente:**

- Análisis previo del interlocutor a través de las Redes Sociales.
- Generar confianza sin abrir la boca.
- 4 Claves para generar confianza profesional desde el primer momento.

- **Taller de soluciones desde las necesidades del cliente:**

- Trabajar desde el cliente:
 - Un método empático de escucha activa.
 - Preguntas eficaces desde una orientación cliente.
 - El método SPIN de venta consultiva. Las mejores preguntas.
- Parte práctica: El taller de preguntas del Doctor Lionel Logue

- **Taller de la argumentación:**

- El método P.E.L.M.A. el método definitivo de argumentación de ventas.
- Argumentación en Venta personal face to face: Un modelo de argumentación desde lo que espera el cliente, desde los beneficios.
- Técnica en reuniones de venta por Vídeo-conferencia:
 - Herramientas de video-conferencia: Skype, Zoom y otras.
 - Venderse a través de la video-conferencia: postura corporal, encuadre, luminosidad, audio.
- Las Webinar: presentación más vídeo conferencia.
- Técnica argumental: Beneficios + Ventajas + Características.
- Parte práctica: El taller de argumentos de Nick Naylor.

- **Taller para resolver objeciones del cliente**

- Taller de resolución de las resistencias de los clientes desde los proyectos de los asistentes al programa:
 - ¿Excusas o objeciones?
 - Las técnicas más eficaces para darle la vuelta a la cuestión crítica del precio.
 - Técnica del “Sí pero” para enfocarnos al cierre de la venta.
- Parte práctica: El taller de objeciones de Danny Roma.

**Fechas:**

17 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

Módulo 3: Técnicas de cierre de ventas

PROGRAMA

Si no cerramos, no hay venta. Conseguiremos no sólo conocer sino aplicar las técnicas más eficaces para perseguir los proyectos/presupuestos, saber detectar las señales de compra e impulsar acciones de cierre de venta.

- **La teoría del francotirador en el cierre de la venta.** Si la venta se centra en el cliente en vez de en el producto, cerrar no es tan difícil.
- **Las técnicas más eficaces para darle la vuelta a la cuestión crítica del precio.** Una técnica que nos va a permitir que la objeción del precio se vea empujada o incluso –por qué no-, que desaparezca.
- **Las señales de compra:** Cómo distinguir una señal de compra de una objeción del cliente y transformarla en acción de cierre. La técnica del cierre de la llave de Nelson.
- **La teoría de la alternativa de elección en el cierre de la venta.** Técnicas de venta en el momento crítico: La decisión de compra: un proceso racional o irracional.
- **Cierre de venta B2B** en entorno digital y offlines.



Fechas:

24 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

Módulo 4: Vendamos y defendamos nuestro precio

PROGRAMA

- **Curso básicamente práctico** donde los asistentes ponen en valor su capacidad comercial. No hay teoría, tan sólo práctica.
- **Contenido:** Suelo decir que si tendríamos los mejores precios del mercado no necesitaríamos comerciales.

Bajo el argumento de que el precio no se negocia, tenemos que ser capaces de argumentar ante los/las clientes con mucha eficacia, demostrando nuestro compromiso con él o con ella, con mucha inteligencia emocional y gran capacidad de servicio el por qué nuestro precio es el que es.

- El concepto de MAAN (Mejor alternativa a un acuerdo negociado)
- Posicionamiento: "Premium o Low Cost"
- La posición negociadora: los intereses y la estrategia en una negociación
- Qué queremos hacer en una negociación de un precio con el/la cliente: ¿competir o colaborar?
- **Reuniones por parejas a los asistentes con ejercicios prácticos donde el precio es el objeto de discusión :**
Cada uno asume un papel en la dinámica para posteriormente:
 - **Auto-evaluación** de los asistentes.
 - **Evaluación por parte de los compañeros.** Cada participante se convierte en un coach de su compañero.
 - **Evaluación del formador:** Puntualmente el formador participará en las reuniones y dará cumplido feed-back de lo que observe entre los participantes.

INFORMACIÓN GENERAL

Metodología

- Varias reuniones por parejas donde el precio es el objeto de discusión: Donde cada persona asume un papel para posteriormente:
 - Auto-evaluación del público asistente.
 - Evaluación por parte de los compañeros/as. Cada persona asistente se convierte en coach de su pareja.
 - Evaluación la persona que forma: Puntualmente quien forma participará en las reuniones y dará cumplido feed-back de lo que observe entre las personas que participen.

**Fechas:**

31 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

INFORMACIÓN GENERAL

La metodología

- Dinámico mediante la interacción de alumno-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 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 los asistentes para adecuar los contenidos y trabajos a las capacidades de los alumnos 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 siempre traslada de una manera sencilla los conceptos para adquirir los máximos conocimientos.

**Fechas:**

Del 10 al 31 de octubre, los viernes

**Número de sesiones:**

4

**Horario:**

de 9:00 a 15:00 h.

**Número de horas:**

24

Elige la modalidad que mejor se adapte a ti:

**Presencial***

Club de Marketing de Navarra

**Videoconferencia***

Aula virtual, Zoom

INSCRIPCIONES

**Entidades y personas socias****Curso completo:**

2 mensualidades de 250 € cada una.

Módulos individuales:

170 € cada uno.

**No socios/as****Curso completo:**

2 mensualidades de 325 € cada una.

Módulos individuales:

300 € cada uno.

[Únete a la asociación](#)

Curso completo bonificable por la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo. El Club de Marketing gestiona a los socios gratis la tramitación.



Para más información:

948 290155

[Inscríbete](#)