

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 - noviembre 2026

Inscríbete



Fechas:

Del 20 de octubre al 12 de noviembre,
los martes y jueves



Horario:

de 16:00 a 19:00 h.

Presencial



Videoconferencia



Precio especial para socias/os

y actividad bonificable por FUNDAE

[Pulsa AQUÍ para ver los precios](#)

Inscríbete

Profesor



Miguel Iribertegui Iribuibel

- 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".

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 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 d



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

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

PROGRAMA

La manera de vender hoy en día es aparentando que lo hacemos sin querer. Como si no nos costara. Una venta mucho más eficaz, de RESULTADO que cualquier persona puede practicar. Lo único que tiene que tener claro que tiene que llevar el timón de la comunicación. Al cliente le gusta decidir pero no le gusta pensar.

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

- Análisis previo del interlocutor a través de las Redes Sociales.
- 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. (sin serlo).
- 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 Videoconferencia:
 - Herramientas de video-conferencia: Zoom, Teams,...
 - Venderse a través de la videoconferencia: postura corporal, encuadre, luminosidad, audio.
 - Las Webinar: presentación más vídeo conferencia.
- Parte práctica: El taller de argumentos de Nick Naylor.



Fechas:

27 y 29 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

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.

- **Taller para resolver objeciones del cliente**

- Taller de resolución de las resistencias de los clientes desde los proyectos de los asistentes al programa:
 - ¿Excusas u objeciones?
 - Las técnicas más eficaces para darle la vuelta a la cuestión crítica del precio.
- Parte práctica: El taller de objeciones de Danny Roma.

- **La teoría del francotirador en el cierre de la venta.**

- **Las técnicas más eficaces para darle la vuelta a la cuestión crítica del precio.**

- **Hay que seguir a los clientes, no perseguirlos: Cómo seguir presupuestos con eficacia.**

- **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.**



Fechas:

3 y 5 de noviembre, 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

Módulo 4: Vendamos y defendamos nuestro precio

PROGRAMA

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

- **¿Cómo defendemos nuestro precio?**
- **¿Responde la propuesta o proyecto presentado al cliente a su necesidad básica?**
- **Qué queremos hacer en una negociación de un precio con el cliente: ¿competir o colaborar?**

Metodología específica de este módulo:

- **Varias reuniones por parejas donde el precio es el objeto de discusión:**
 - Auto-evaluación de los asistentes.

- Evaluación por parte de los compañeros.
- Evaluación del formador.

**Fechas:**

10 y 12 de noviembre, 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

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.

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.

SIMPLICIDAD

El consultor siempre traslada de una manera sencilla los conceptos para adquirir los máximos conocimientos.



Fechas:

Del 20 de octubre al 12 de noviembre,
los martes y jueves



Número de sesiones:

8



Horario:

de 16:00 a 19:00 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 260 € cada una.

Módulos individuales:

180 € cada uno.



No socios/as

Curso completo:

2 mensualidades de 330 € 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 las empresas socias gratis la tramitación.



Para más información:

948 290155

[Inscríbete](#)