

Club de Marketing de Navarra

Preguntas poderosas que convierten leads en clientes de pago

Cómo conducir conversaciones comerciales que generan confianza y facilitan la decisión de compra

3 de febrero de 2027, miércoles

Inscríbete

Fechas:
3 de febrero, miércoles

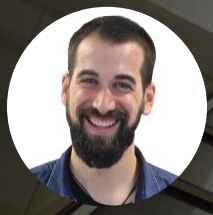
Presencial **Videoconferencia**

Horario:
de 9:00 a 15:00 h. incluyendo 2 horas de comida no bonificables

Precio especial para socias/os
y actividad bonificable por FUNDAE
Pulsa AQUÍ para ver los precios

Inscríbete

Profesor



Jokin Fernández Moraza

Ayuda a dueños de negocios con equipo comercial propio a dejar de ser los únicos que cierran ventas en su empresa.
Mediante entrenamiento comercial, transformo a equipos comerciales 'estilo Paco Umbral' —esos que solo vienen a hablar de su libro— en vendedores que cierran un 10% más. Lo hace sin PowerPoint, trabajando sobre sus barreras reales e instalando un sistema de preguntas que les otorga el control total de la conversación y la autoridad para pedir el cierre.

En cualquier proceso comercial, la calidad de las preguntas que se plantean puede marcar la diferencia entre una conversación que se queda en una simple toma de contacto y otra que genera confianza y facilita la toma de decisiones.

En esta sesión aprenderás a utilizar las preguntas adecuadas en cada fase del proceso de venta para comprender mejor las necesidades, gestionar objeciones con naturalidad y conducir las conversaciones comerciales de una forma más eficaz, sin recurrir a técnicas de presión.

A través de ejemplos reales, ejercicios y situaciones habituales del día a día comercial, las personas participantes adquirirán herramientas que podrán aplicar inmediatamente.

PROGRAMA

1. **Conectar con seguridad y defender lo que ofreces.**

   Aprende a presentar tu oferta con confianza. Sin dudar. Sin parecer que estás pidiendo permiso para vender.

2. **Cerrar ventas sin presionar.**

Técnicas para la decisión de compra. Sin perseguir. Sin parecer desesperado o desesperada.

3. **Las preguntas clave de un proceso de venta.**

   Qué preguntar en cada momento para conducir la conversación hacia el cierre.

4. **El gran secreto de cualquier profesional de la venta de éxito.**

   Esto te lo cuento en el curso. Y es lo que marca la diferencia entre cerrar o perder la venta.

INFORMACIÓN GENERAL

Objetivos:

- Comprender cómo influyen las preguntas en la eficacia de una conversación comercial.
- Aprender a identificar las necesidades reales mediante una escucha activa.
- Incorporar herramientas para gestionar objeciones con mayor seguridad.
- Mejorar la capacidad para conducir conversaciones comerciales hacia acuerdos beneficiosos.
- Trasladar los aprendizajes a situaciones reales.

Dirigido a:

Profesionales con funciones comerciales, responsables de ventas, desarrollo de negocio, dirección comercial, personas emprendedoras y cualquier profesional que mantenga conversaciones comerciales con personas interesadas en sus productos o servicios.

Fechas: 3 de febrero, miércoles	**Número de sesiones:** 1
Horario: de 9:00 a 15:00 h. incluyendo 2 horas de comida no bonificables	**Número de horas:** 4

Elige la modalidad que mejor se adapte a ti:

Presencial*
Club de Marketing de Navarra

Videoconferencia*
Aula virtual, Zoom

INSCRIPCIONES

Socios/as:
175 €

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