

Técnicas de cierre de ventas

📅 21 de marzo de 2025, viernes

Inscríbete

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



Fechas:

21 de marzo, 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 Iribartegui Iruigibel

- 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

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/a en el cierre de la venta.** Si la venta se centra en el cliente/a o la clienta 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.
- **Hay que seguir al cliente, no perseguirla:** Cómo seguir presupuestos con eficacia sin agobiar a clientes/as.
- **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.

- **Y otras técnicas:** el cierre del cachorrito, la llave de Nelson, la oferta amenazante, el cierre “a la gallega”,...

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:

21 de marzo, 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](#)