

Técnicas de cierre de ventas

📅 3 y 5 de noviembre de 2026

Inscríbete

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



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

Profesor



Miguel Iribertegui 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 de los libros "Vender de cine" y "Vender en serie".

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



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](#)