

Vendamos y defendamos nuestro precio

📅 31 de octubre de 2025, viernes

Inscríbete

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



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

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".

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



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](#)