

Vender sin que lo parezca (La entrevista de ventas)

📅 17 de octubre de 2025, viernes

Inscríbete

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



Fechas:

17 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

Hay que evolucionar y dejar de pensar en las ventas B2B o B2C para centrarnos en las H2H, de humano a humano. La personalidad del vendedor, su conocimiento y su capacidad para solucionar los problemas con el cliente; se ponen en valor en la venta cara a cara, la mejor manera de empatizar con el cliente.

- **La toma de contacto inicial con el cliente:**
 - Análisis previo del interlocutor a través de las Redes Sociales.
 - Generar confianza sin abrir la boca.
 - 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. el método definitivo de argumentación de ventas.

- 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 Vídeo-conferencia:
 - Herramientas de video-conferencia: Skype, Zoom y otras.
 - Venderse a través de la video-conferencia: postura corporal, encuadre, luminosidad, audio.
 - Las Webinar: presentación más vídeo conferencia.
- Técnica argumental: Beneficios + Ventajas + Características.
- Parte práctica: El taller de argumentos de Nick Naylor.
- **Taller para resolver objeciones del cliente**
 - Taller de resolución de las resistencias de los clientes desde los proyectos de los asistentes al programa:
 - ¿Excusas o objeciones?
 - Las técnicas más eficaces para darle la vuelta a la cuestión crítica del precio.
 - Técnica del "Sí pero" para enfocarnos al cierre de la venta.
 - Parte práctica: El taller de objeciones de Danny Roma.

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:

17 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](#)