

Vender sin que lo parezca (La entrevista de ventas)

Módulo 1: ¿Cómo captar y gestionar clientes?

Módulo 2: Vender sin que lo parezca (La entrevista de ventas)

Módulo 3: Técnicas de cierre de ventas

Módulo 4: Vendamos y defendamos nuestro precio

📅 15 de mayo de 2026, viernes

Inscríbete

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



Fechas:

15 de mayo, 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 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

La manera de vender hoy en día es aparentando que lo hacemos sin querer. Como si no nos costara. Una venta mucho más eficaz, de RESULTADO que cualquier persona puede practicar. Lo único que tiene que tener claro que tiene que llevar el timón de la comunicación. Al cliente le gusta decidir pero no le gusta pensar.

- **La toma de contacto inicial con el cliente:**
 - Análisis previo del interlocutor a través de las Redes Sociales.
 - 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. (sin serlo).
 - 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 Videoconferencia:
 - Herramientas de video-conferencia: Zoom, Teams,...
 - Venderse a través de la videoconferencia: postura corporal, encuadre, luminosidad, audio.
 - Las Webinar: presentación más vídeo conferencia.
 - Parte práctica: El taller de argumentos de Nick Naylor.



Fechas:

15 de mayo, 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

**Socios/as:**

170 €

**No socios/as:**

300 €

[Únete a la asociación](#)

Curso completo bonificable por la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo. El Club de Marketing gestiona a las empresas socias gratis la tramitación.



Para más información:

948 290155

[Inscríbete](#)