

# EXCELENCIA EN LA FUNCIÓN COMERCIAL

IMPULSA TU CARRERA EN EL MUNDO DE LAS VENTAS CON UNA FORMACIÓN PRÁCTICA, ESTRATÉGICA Y DE ALTO IMPACTO.

 **FECHAS** 20/06/2025-18/07/2025 (120 horas)  
De 08:00 a 14:00 horas

 **Cámara de Comercio de Castellón**

 **GRATUITO**

 **DIPLOMA ACREDITATIVO**

**INSCRÍBETE**

## DIRIGIDO A:

- Personas que desean iniciar su trayectoria profesional en el ámbito comercial.
- Profesionales que buscan perfeccionar sus habilidades de venta y alcanzar la excelencia en la función comercial.

## SALIDAS PROFESIONALES:

Gestor/a Comercial | Técnico/a Comercial | Category Manager | Key Account Manager.

## OBJETIVOS:

Proporcionar una visión integral de la función comercial, desarrollando competencias clave para desempeñarse con éxito en entornos altamente competitivos. El curso está diseñado para que los/as asistentes adquieran herramientas prácticas y estratégicas, a través del aprendizaje experiencial, que les permitan destacar como profesionales de la venta.

# PROGRAMA

## Módulo I. FORMACIÓN TRONCAL

### 1. SOFTS SKILLS. POTENCIANDO EL PERFIL PROFESIONAL

- Habilidades y competencias que transforman el perfil profesional
- Competencias personales para el entorno laboral
- Competencias sociales para la interacción efectiva
- Competencias técnicas aplicadas a contextos profesionales
- Desarrollo de la empleabilidad a través de las soft skills

### 2. INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA IMPULSAR TU FUTURO PROFESIONAL

- Fundamentos de IA para el mundo laboral
- IA para crear una marca personal que te traiga empleo
- IA para detectar a las empresas que te van a contratar
- IA aplicada a las ventas: vende tu marca personal
- Crea tu portfolio profesional con IA y lanza tu proyecto personal

## Módulo II. FORMACIÓN ESPECÍFICA

### 1. FUNDAMENTOS DE LA FUNCIÓN COMERCIAL

- ¿Qué es vender hoy en día?.
- Vender es mucho más: una visión moderna y estratégica.
- Profesionales de la venta: perfil y competencias esenciales.
- Herramientas.

### 2. CUADERNO DE VIAJE DEL PROFESIONAL DE LA VENTA

- El cuaderno de viaje del vendedor: tu guía para avanzar.

### 3. LA EXCELENCIA COMERCIAL

- Las 7 espadas del vendedor de élite.
- Errores comunes de la acción comercial y cómo evitarlos.
- Cómo triunfar en la acción comercial.

# PROGRAMA

## 4. LA NEGOCIACIÓN Y EL CIERRE DE LA VENTA

- Estrategias para obtener resultados.

## 5. LA ENTREVISTA DE VENTAS

- Preparación, ejecución y seguimiento.

## 6. HABILIDADES CLAVE PARA LA VENTA EFECTIVA

- Comunicación efectiva y escucha activa.
- Persuasión y lenguaje no verbal.
- Asertividad y gestión de conflictos.
- Autocontrol emocional y toma de decisiones bajo presión.
- El arte de preguntar: vender haciendo preguntas.
- Cómo dar y recibir feedback valioso con el cliente.

## METODOLOGÍA

- Enfoque práctico y participativo.
- Dinámicas, ejercicios y casos reales.
- Cuaderno de trabajo personalizable para diseñar tu plan de acción.
- Evaluaciones para consolidar el aprendizaje.

## ¿POR QUÉ ESTE CURSO?

**Porque el éxito en ventas no es casualidad, es el resultado de una formación sólida, una actitud estratégica y habilidades entrenadas. Este curso te brindará las claves para convertirte en un/a profesional de alto rendimiento comercial.**

# PONENTES

## JUAN LUIS GARRIGÓS

Profesional con más de 30 años de carrera profesional como director jurídico, director de recursos humanos y director general de recursos humanos, tanto en empresas nacionales como en empresas multinacionales. Con una formación inicial de Derecho para estudiar posteriormente una especialización MBA con extensión en Psicología del trabajo. Master en Dirección de Recursos Humanos y Coach ejecutivo.

Compagina su trabajo como asesor de empresas y miembro de consejos de administración como formador. Articulista y conferenciante habitual en foros de recursos humanos. Más de 25 años de experiencia como formador. Experto en el desarrollo de equipos comerciales.

## RAFAEL DOLZ

Profesional con más de 30 años de carrera en diversas funciones directivas, tanto en medianas como en grandes empresas internacionales. Combina su formación técnica en Ingeniería Industrial, con habilidades de liderazgo y gestión de equipos, habiendo ocupado diversos puestos de Alta Dirección y Gerencia en empresas de producción y de servicios. Máster en Recursos Humanos y Coach Ejecutivo. Compagina actualmente su función de director general con programas de Coaching y docencia, donde destaca el trabajo con equipos comerciales.