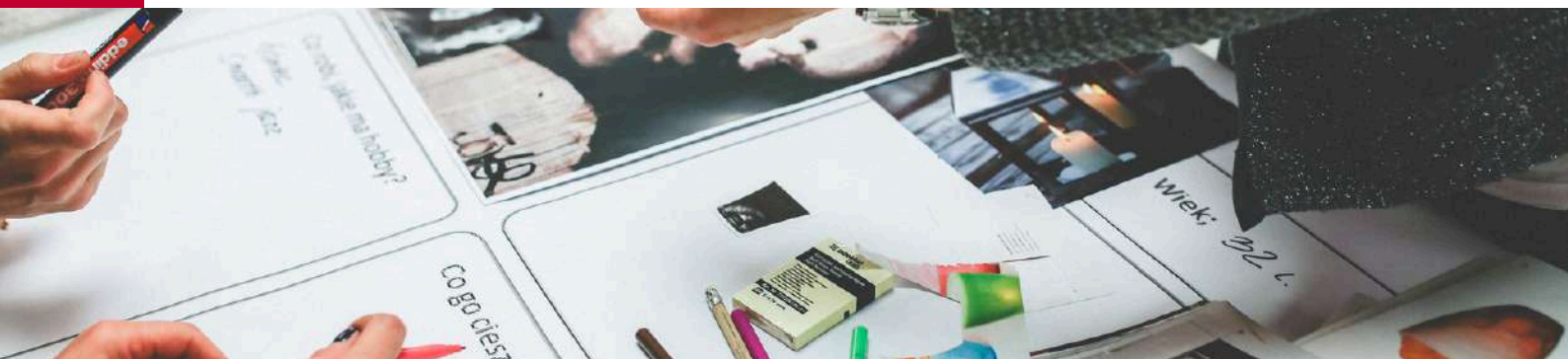




CURSO | CÓDIGO 25_234

INTELIGENCIA COMERCIAL. “Vender y fidelizar con propósito” (20 horas)

Del 30 de octubre al 27 de noviembre de 2025 | Jueves de 16:00 a 20:00 horas
475 € * (Bonificable 54%)

*Descuentos:

- Socios Enactio: 10%
- Socios Enactio Plus: 15%
- Estudiantes y desempleados: 10% (se requiere acreditarlo)

INSCRÍBETE

OBJETIVOS

Desarrollar competencias clave para vender con eficacia e inteligencia, construyendo relaciones comerciales duraderas y fidelizando clientes desde una perspectiva humana y estratégica.

DESTINATARIOS

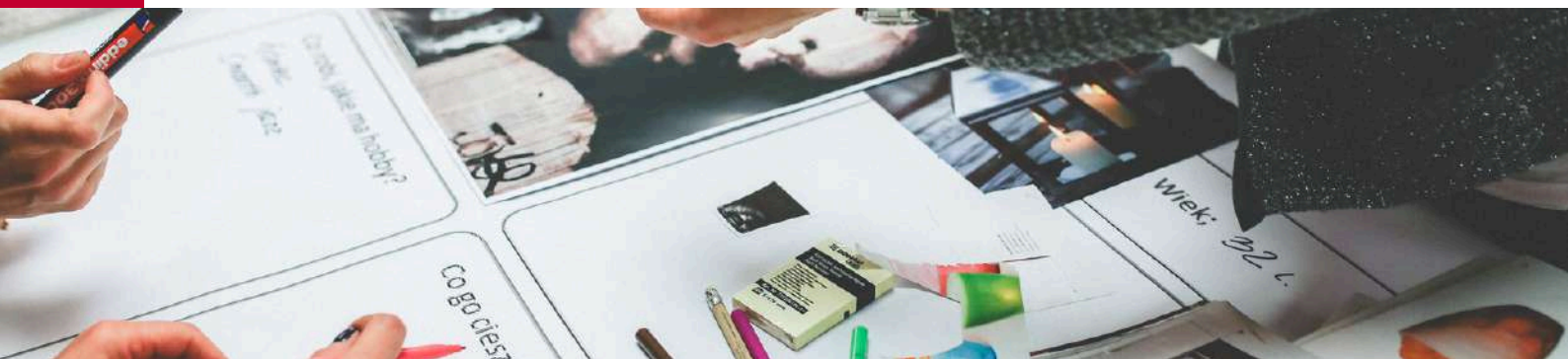
- Profesionales del área comercial
- Personal de atención al cliente con funciones comerciales
- Emprendedores y autónomos
- Responsables de área o mandos intermedios con rol comercial
- Equipos multidisciplinares en contacto con clientes

DOCENTE

Ramón Fuertes

Coach Ejecutivo y de Equipos. Formador y Consultor.

Certificado Profesional por ICF (Federación Internacional de Coaching) y Graduado Universitario en Comunicación por la Universidad Oberta de Catalunya siempre en constante formación cursa estudios de Experto en Organizaciones Saludables y Resilientes en la Universidad Jaume I de Castellón. Con más de 25 años de experiencia liderando equipos y proyectos en diferentes sectores empresariales, actualmente trabaja con todo tipo de organizaciones acompañando a profesionales y equipos a conseguir los objetivos que se marcan mientras disfrutan del proceso y garantiza el bienestar de las personas.



CURSO | CÓDIGO 25_234

INTELIGENCIA COMERCIAL. “Vender y fidelizar con propósito” (20 horas)

PROGRAMA

1. La mente del comercial inteligente.

1.1. Qué es inteligencia comercial

Definición y pilares (conocimiento, actitud, estrategia)

Diferencias entre vender, convencer y acompañar.

1.2. Autoconocimiento comercial

Estilos de venta y perfil de vendedor

Diagnóstico personal: fortalezas y áreas de mejora

1.3. Psicología del cliente

Tipos de clientes y cómo conectar con ellos

Toma de decisiones y emociones en la compra

1.4. La escucha activa y el lenguaje de influencia

Técnicas de escucha.

Comunicación verbal y no verbal para generar confianza

2. Técnicas efectivas de venta consultiva

2.1. El proceso comercial paso a paso

Prospección, contacto, detección de necesidades, propuesta de valor, objeciones, cierre.

2.2. La venta consultiva

Vender desde las necesidades reales del cliente

Preguntas poderosas: cómo descubrir el dolor del cliente

2.3. La propuesta de valor

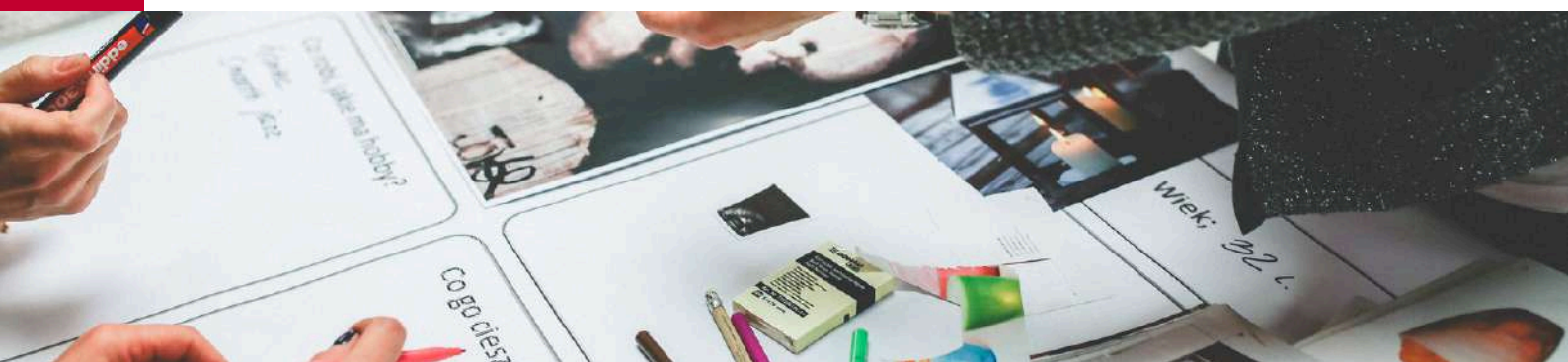
Cómo diseñarla y comunicarla de forma clara y diferencial

Beneficios vs. Características

2.4. Gestión de objeciones y cierre profesional

Técnicas para tratar objeciones con seguridad

Cierres suaves y éticos



CURSO | CÓDIGO 25_234

INTELIGENCIA COMERCIAL. “Vender y fidelizar con propósito” (20 horas)

PROGRAMA

3.Estrategias de fidelización y experiencia del cliente.

3.1.Fidelizar: más allá de vender

Ciclo de vida del cliente: cómo retener y reactivar

3.2.Claves de la experiencia de cliente

Momentos de la verdad: puntos clave del recorrido del cliente

Cómo sorprender, cuidar y acompañar

3.3.Gestión emocional postventa

La importancia del seguimiento

Cómo recuperar clientes descontentos

3.4.Construcción de relaciones comerciales sólidas

Confianza, cercanía y personalización

Cliente interno y externo

4.Plan personal de acción comercial

4.1.Diagnóstico y evolución personal

¿Cómo vendía antes y cómo vendo ahora?

Feedback 360° entre compañeros

4.2.Planificación comercial inteligente

Priorización de clientes y segmentación práctica

Organización del tiempo y seguimiento efectivo

4.3.Indicadores de éxito comercial

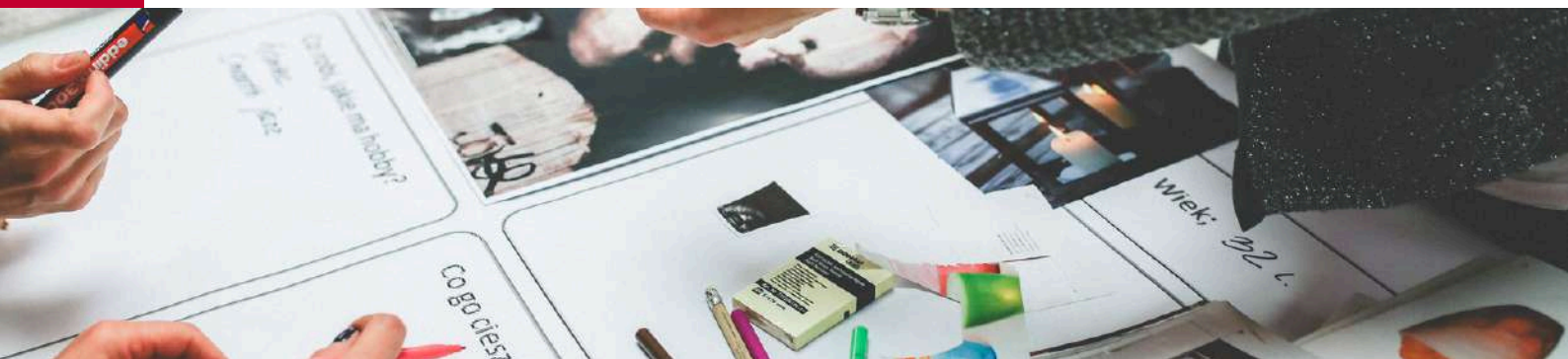
Cómo medir resultados sin obsesionarse con las cifras

Indicadores de relación y no solo de conversión

4.4.Compromiso y mejora continua

Diseño del plan personal de acción: objetivos, hábitos y recursos

Presentación de compromisos ante el grupo



CURSO | CÓDIGO 25_234

INTELIGENCIA COMERCIAL. “Vender y fidelizar con propósito” (20 horas)

5.Oratoria comercial y comunicación no verbal eficaz

5.1.Oratoria comercial: el arte de hablar con propósito

Preparación del discurso comercial (estructura y claridad)
Introducción, desarrollo y cierre impactante
Uso de la emoción, el ritmo y las pausas

5.2.La voz como herramienta de venta

Tono, volumen, entonación y silencios
Ejercicios prácticos para entrenar la voz

5.3.Comunicación no verbal consciente

Postura, mirada, gestos y expresividad
Coherencia entre lo que digo y lo que transmito

5.4.Gestión de nervios y presencia escénica

Técnicas de control emocional y anclaje corporal
Cómo ganar confianza antes y durante una presentación