



CURSO | CÓDIGO 25_235

TÉCNICAS DE VENTA: Estructura tu proceso comercial y dispara tus resultados (16 horas)

Del 20 de octubre al 10 de noviembre de 2025 | Lunes de 16:00 a 20:00 horas
320 € * (Bonificable 65%)

*Descuentos:

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

INSCRÍBETE

OBJETIVOS

- Identificar las etapas del proceso de venta.
- Adquirir la metodología para poner el foco en una gestión de cartera adecuada.
- Detectar con precisión los motivos de compra y los criterios de valoración de los clientes.
- Conocer el impacto que tiene el precio en la rentabilidad de la empresa.
- Convencer al cliente a través de argumentos totalmente adaptados a él.

Cerrar el proceso de venta haciendo que el cliente se sienta satisfecho de su decisión.

DESTINATARIOS

Comerciales, jefes de venta, directores comerciales y en general cualquier persona que tenga inquietud y ganas de aprender y mejorar sus habilidades para la venta.

DOCENTE

Xavier Navarro Carrascosa

Director y consultor de Navarro Consultores. Licenciado en Gestión Comercial y Marketing y Master en Dirección de Marketing y Gestión Comercial por ESIC.

Experiencia de 7 años en departamentos de Marketing y Operaciones.

Profesional con más de 15 años de experiencia en Consultoría para empresas.

Desde 2013 dirigiendo la Consultora NAVARRO CONSULTORES S.L.

Posee dilatada experiencia en la Elaboración de Planes Estratégicos, Planes Comerciales, Implantación de Sistemas de Dirección por Objetivos, Organización de equipos comerciales, Formación de vendedores y Selección de vendedores, Management, Estrategia y Comercialización. Desde 2007 es docente en diferentes escuelas de negocio como: Cámara Comercio de Castellón, Cámara de Comercio de Valencia, ESIC, etc



CURSO | CÓDIGO 25_235

TÉCNICAS DE VENTA: Estructura tu proceso comercial y dispara tus resultados (16 horas)

PROGRAMA

1. Antes de la reunión con un cliente

- 1.1. Aspectos actitudinales.
- 1.2. Conocimientos de base para afrontar el proceso de ventas.
 - 1.2.1. Conocer el producto:
 - 1.2.1.1. Transformar las características en beneficios para el cliente.
 - 1.2.2. Conocer el mercado: ¿Quién está en mi mercado? ¿Cómo lo conozco?
- 1.3. La comunicación eficaz con el cliente.
- 1.4. Preparar cada entrevista de venta para garantizar el éxito del proceso.
 - 1.4.1. Convertirse en francotirador
 - 1.4.2. Vender la reunión: ¿Cómo conseguir la reunión con el cliente?
 - 1.4.3. Fijar los objetivos de la entrevista.
 - 1.4.4. Determinar la estrategia para alcanzar el objetivo.

2. Durante la reunión con el cliente

- 2.1. La generación de química con el cliente.
- 2.2. Averiguar los dolores del cliente.
 - 2.2.1. Elaboración del diagnóstico
 - 2.2.2. Determinar las sensibilidades del cliente: De la abstracción a la concreción.
 - 2.2.3. Como obtener información relevante del cliente
- 2.3. La Persuasión: Conseguir que el cliente vea la utilidad de la solución propuesta.
- 2.4. La Venta el precio.
 - 2.4.1. El juego psicológico del precio.
 - 2.4.2. Repercusión del precio en la rentabilidad de la empresa.
- 2.5. Superar las objeciones del cliente con seguridad.
- 2.6. Conseguir el SI del cliente: ¿Cuándo y cómo?

3. Tras la reunión con el cliente

- 3.1. El Seguimiento: El gran olvidado.