



CURSO | CÓDIGO 26_266

Ventas de alto impacto. Como generar confianza, vender valor y cerrar más operaciones sin competir por precio (20 horas)

Del 2 al 23 de noviembre de 2026 | Lunes de 15:30 a 20:30 horas

475 € * (Bonificable 54%)

*Descuentos:

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

INSCRÍBETE

OBJETIVOS

- Adaptarse a las nuevas exigencias del mercado y de los clientes.
- Preparar entrevistas comerciales con mayores garantías de éxito.
- Detectar las necesidades y motivaciones reales de compra.
- Construir argumentos de valor personalizados para cada cliente.
- Defender el precio sin recurrir a descuentos innecesarios.
- Gestionar objeciones con confianza y seguridad.
- Aplicar técnicas eficaces para cerrar más operaciones.
- Consolidar relaciones comerciales duraderas y rentables.

DESTINATARIOS

Comerciales y vendedores, responsables y jefes de ventas, directores comerciales, empresarios y autónomos que participan en procesos de venta, en definitiva, cualquier profesional que quiera mejorar su capacidad de influencia y negociación con clientes.

DOCENTE

Xavi Navarro

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, et



CURSO | CÓDIGO 26_266

Ventas de alto impacto. Como generar confianza, vender valor y cerrar más operaciones sin competir por precio (20 horas)

PROGRAMA

1. La nueva realidad comercial: Cómo vender en un entorno más exigente.

- a. Por qué las técnicas de venta deben evolucionar.
- b. La actitud como factor diferencial del éxito comercial.
- c. Claves para destacar en mercados altamente competitivos.

2. El comercial de alto impacto: De vendedor a asesor de confianza.

- a. Conocimientos esenciales para generar credibilidad.
- b. Convertir características en beneficios para el cliente.
- c. Conocer en profundidad:
 - i. La empresa.
 - ii. El mercado.
 - iii. La competencia.
 - iv. Los clientes.
 - v. Uno mismo.
- d. Comunicación que influye.
 - i. Comunicación verbal y no verbal.
 - ii. Cómo evitar los prejuicios que limitan las ventas.
 - iii. Técnicas de escucha activa.
 - iv. Asertividad aplicada a la relación comercial.

3. Como preparar una entrevista comercial ganadora

- a. Organización eficaz de la actividad comercial.
- b. Prospección y obtención de reuniones.
- c. Puerta fría versus entrevista concertada.
- d. Definición de objetivos comerciales.
- e. Diseño de estrategias para maximizar resultados.



CURSO | CÓDIGO 26_266

Ventas de alto impacto. Como generar confianza, vender valor y cerrar más operaciones sin competir por precio (20 horas)

4. El proceso de venta de alto impacto.

- a. Crear confianza desde el primer.
 - i. Cómo generar credibilidad y conexión con el cliente.
 - ii. Del exceso de confianza a la confianza profesional.
- b. Detectar oportunidades de venta.
 - i. Identificación de necesidades explícitas e implícitas.
 - ii. Técnicas de diagnóstico comercial.
 - iii. Cómo obtener información relevante mediante preguntas eficaces.
- c. Argumentar para convencer.
 - i. Adaptar la propuesta a las motivaciones de compra.
 - ii. Construir argumentos de valor diferenciales.
- d. Defender el precio y proteger la rentabilidad.
 - i. Cómo evitar negociar únicamente sobre precio.
 - ii. Técnicas para justificar incrementos de precios.
 - iii. El impacto del precio en la rentabilidad empresarial.
- e. Cómo gestionar objeciones con seguridad.
 - i. Cómo responder eficazmente a las dudas y resistencias del cliente.
- f. Técnicas de cierre comercial.
 - i. Cuándo cerrar.
 - ii. Cómo cerrar.
 - iii. Cómo detectar señales de compra.
- g. Fidelización y desarrollo de clientes.
 - i. Consolidar relaciones comerciales duraderas.
 - ii. Convertir clientes en prescriptores