



 **CURSO**

Habilidades Comerciales para Comerciales y No Comerciales

21 Horas | 28, 30 de Octubre, 4, 6, 11, 13 y 18 de
Noviembre de 2025

Introducción

En el entorno actual, profundamente digitalizado y marcado por tecnologías que transforman los modelos tradicionales de negocio, el rol comercial ha evolucionado de forma radical. Hoy, el cliente tiene acceso directo a las mismas herramientas que las empresas, e incluso puede configurar su propia oferta desde la web del fabricante. Esta nueva realidad exige una transformación profunda en la manera de vender y comunicar valor.

Este curso está diseñado para desarrollar las habilidades relacionales clave que permiten comercializar productos y servicios de forma efectiva en un mercado altamente competitivo. A través de un enfoque práctico y estratégico, los participantes aprenderán a conectar con sus clientes, generar confianza, y construir propuestas de alto valor.

Dirigido a profesionales que buscan potenciar su perfil comercial, esta formación les permitirá incorporar un lenguaje de ventas coherente, mejorar su capacidad de

influencia y fortalecer su posicionamiento profesional en entornos de negocio exigentes y cambiante.

Objetivos :

- ✓ Comprender cómo ha evolucionado el entorno comercial en la era digital y cómo adaptarse a sus nuevas dinámicas.
- ✓ Desarrollar habilidades relacionales clave para conectar con clientes de forma estratégica y empática.
- ✓ Aplicar técnicas de comunicación persuasiva y escucha activa en contextos comerciales complejos.
- ✓ Diseñar propuestas de valor alineadas con las necesidades del cliente y los objetivos del negocio.
- ✓ Fortalecer su posicionamiento profesional como ejecutivo con capacidad de influencia comercial.

Al final de este seminario, los participantes sabrán:

- ✓ Comunicación estratégica: dominar técnicas de comunicación persuasiva, escucha activa y argumentación eficaz en contextos comerciales.
- ✓ Inteligencia relacional: fortalecer habilidades interpersonales para generar confianza, empatía y vínculos duraderos con clientes y colaboradores.
- ✓ Orientación al cliente: identificar necesidades reales, adaptar el discurso comercial y construir propuestas de valor centradas en el cliente.
- ✓ Influencia y negociación: aplicar herramientas para persuadir, negociar y cerrar acuerdos en entornos de alta competitividad.
- ✓ Pensamiento comercial: incorporar una visión estratégica del negocio, entendiendo el impacto de las decisiones comerciales en los resultados globales.
- ✓ Autoconfianza y posicionamiento profesional: mejorar la seguridad personal en entornos de venta, proyectar credibilidad y representar con eficacia la marca o propuesta profesional.

- Adaptabilidad en entornos digitales: comprender cómo la tecnología ha transformado el proceso comercial y aprender a utilizarla como aliada en la relación con el cliente.

Se grabarán las sesiones para poder consultarlas de forma ilimitada una vez finalizado el curso.

Temario

✓ Venta Integradora Vs. Venta Consultiva

- El mundo actual de la venta
- El Ciclo de compra Vs. Ciclo de venta
- Problemas y mitos de la venta tradicional
- El modelo de la venta integrativa
- Fases de la venta integrativa

✓ La Negociación Comercial

- Conceptos generales de la negociación
- Las emociones y la negociación
- Tipos de negociación:
 - Habilidades para los conflictos
 - Perfiles de negociadores
 - Tácticas, Técnicas y Estrategias
 - Cómo saber lo que el otro quiere

✓ Propuesta de valor: Diferenciación y precio

- ¿Vender o no vender?
- ¿Qué necesitan nuestros clientes/consumidores?
- Diferenciación: factores diferenciales y factores higiénicos
- Valor y creación de valor desde el sistema de operaciones.

Estrategia Vs. Modelo - ¿Con qué nos diferenciamos?

- Valor y precio. La curva del mercado.

✓ El Arte de la Venta

- Tu perfil comercial:
 - Persuasión
 - La Voz
 - La comunicación no verbal
 - Escucha activa
 - La conversación
 - La oratoria
 - Ser o no ser: un nuevo perfil social comercial
- Tu perfil en acción:

- La clave: saber preguntar
- Presentaciones
- Cuéntame un cuento: narrativos
- Construir una buena propuesta
- El manejo de Objeciones
- Abrir la puerta fría

Información del curso



Duración

21 horas lectivas



Modalidad

Aula Virtual con clases en directo y acceso a las sesiones grabadas para su consulta.



Fechas

28, 30 de Octubre, 4, 6, 11, 13 y 18 de
Noviembre de 2025



Horarios

De 16:00 a 19:00 h



Dónde

Aula Virtual de Vitae



Formador

Javier Rovira

Es licenciado en Derecho y Administración de Empresas por ICADE, master en Dirección General por el IESE y doctorado en economía de empresa habiendo obtenido el DEA por la Universidad Rey Juan Carlos.

Fue profesor de ESIC Business & Marketing School y socio director de Know How N.P., consultora especializada en estrategia innovación y desarrollo organizativo teniendo una dilatada experiencia en diferentes sectores.

Ha sido director general de González Byass, director general de Neck & Neck, consejero delegado de Sabelma, director de Laboratorios Babé; director de Marketing y Desarrollo Estratégico de Bebidas Pepsico y Associate Advertising Manager de P&G en el Reino Unido y en España, entre otros cargos.

Como consultor y formador ha trabajado con las empresas más importantes de España tanto en nuestro país como en el extranjero como por ejemplo Microsoft, Terra, Monsanto, Grupo Prisa, Agencia Tributaria, Telefónica, Telefónica Móviles, Renfe, , Dell España, Lucent Technologies, Dirección General de la Guardia Civil, Instituto de Marketing Directo, El Corte Inglés, Hipercor, Porsche-Saab España, Alfa Romeo . Con unas 10.000 horas de consultoría o formación habiendo trabajado con más de 5.000 profesionales y directivos.

Autor de los libros “Consumering”. Con Prólogo de Philip Kotler y de “Reset & Reload”

Condiciones económicas



Tarifa Por Asistente
280€ (Bonificable hasta 273€ por la FUNDAE)



Tarifa por asistente a partir de dos personas de la misma empresa u organización
250€ (Bonificable por la FUNDAE)



Forma de Pago:
Por transferencia al finalizar el curso a la recepción de la factura
Se añadirá el 21 % de IVA



Inscripción:
vitae@vitaedigital.com
Tlf : 986 47 21 01
637 82 02 57