

CURSO – Business Development: Enfoque integral de la empresa en el desarrollo comercial.

Zaragoza - Sainz de Varanda

Formación Bonificable

FUNDAE

APOYO CAI
A DESEMPLEADOS

Lugar:	Fundación CAI Avda. Alcalde Sainz de Varanda nº 1-3. 50009 Zaragoza 976 355 000
Fechas:	del 26 de febrero al 26 de marzo de 2026 (*)
Horario:	De 8.30 a 14.30 h. (24 horas lectivas)
Importe:	595 €
Importe desempleados:	179 €
Plazo de inscripción: (Hasta las 15 h.)	23/2/2026
(*) Sesiones	
<ul style="list-style-type: none">• Módulo 1. Business Development: Captar nuevos clientes y negocios. 26 de febrero• Módulo 2. Business Development: Desarrollo de la oportunidad comercial. 12 de marzo• Módulo 3. Business Development: Comunicar generando impacto en el cliente. 19 de marzo• Módulo 4. Business Development: Negociación comercial. 26 de marzo	

Presentación

En el marco del proceso comercial de la empresa, se ha diseñado un curso de 4 talleres que desarrollan 4 áreas claves del desarrollo comercial de la empresa, con el fin de incrementar el porcentaje de éxito de nuestra actividad comercial.

El curso identifica, desarrolla y potencia los puntos clave para una efectiva ejecución de la venta consultiva técnico-comercial, potenciando la colaboración de los diferentes departamentos de la empresa, con el fin de ganar nuevos clientes y proyectos.

La tendencia actual del mercado transmite que, para los clientes, “todo sabe igual, se oyen igual y se ven igual”, y tenemos que potenciar nuestra habilidad para diferenciarnos en la gestión comercial.

El curso se compone de 4 módulos, y cada módulo tiene identidad propia, de tal forma que cada asistente puede elegir y asistir al módulo o a los módulos que le resulten más interesantes para su desarrollo profesional.

Objetivos

- Captar nuevos clientes y negocios, creando un vínculo racional y emocional, entre las necesidades del cliente, y las ventajas y beneficios de nuestro producto/servicio/empresa.

- Desarrollar la oportunidad comercial, diseñando la propuesta de valor adecuada al perfil de nuestro cliente y construyendo un proyecto comercial de éxito.
- Comunicar generando impacto en el cliente, transmitiendo un sólido discurso comercial.
- Aplicar la estrategia adecuada en la negociación comercial, negociando de forma cooperativa con el cliente, evitando dejarles insatisfecho, agotado, o alienado, y con frecuencia, las tres cosas.
- Gestionar adecuadamente los departamentos del cliente en donde están involucrados grupos de decisión, con personas de diferentes áreas de conocimiento, con los departamentos de nuestra empresa, fomentando su participación activa, dentro de su área de influencia, en el desarrollo comercial de la empresa.

Dirigido a

Para conseguir el desarrollo de negocios en la actualidad, además del papel del Dpto. Comercial, es cada vez más frecuente e importante la participación, en algún momento determinado, de los miembros de los diferentes departamentos de la empresa. (Todos en la empresa tenemos que ser “comerciales”). Por ello, el curso está dirigido a:

- Profesionales del área Comercial - Ventas.
- Back office comercial.
- Técnicos comerciales.
- Ingenieros de ventas.
- Profesionales de cualquier área funcional, que en el marco de su relación con el cliente, pueden colaborar en el desarrollo de los negocios de la empresa.
- Gestores / Emprendedores / Responsables que dirigen el desarrollo comercial de la empresa.

Metodología

El curso se desarrolla en un formato de taller de trabajo, eminentemente práctico y experiencial, para que cada asistente pueda aplicar los conceptos clave, a los proyectos comerciales concretos de su empresa.

- Exposición de los conceptos claves por parte del ponente.
- Participación activa de los asistentes al curso, con el fin de aplicar los conceptos claves expuestos a sus proyectos comerciales, en función de la tipología de la empresa.
- Diseño de «modelos prácticos» de desarrollo de negocios.
- Entrega de documentación completa del programa del curso, en formato impreso y digital.

Profesorado

D. Jesús Irigoyen Pérez. Formador en habilidades comerciales, en instituciones públicas y privadas de España. Ponente de Escuelas de Negocios de ámbito nacional.

Consultor y formador in-company. Diplomado en Ciencias Empresariales. Master en Dirección Empresarial MBA-Executive. Dispone de una consolidada experiencia en el desarrollo de negocios, a nivel nacional e internacional, como Regional Manager Business Development (Schnellecke) y Director Comercial España y Portugal (Giraud Ibérica, actualmente Geodis).

Programa

Módulo 1. Business Development: Captar nuevos clientes y negocios. 26 de febrero

- Calificación y análisis del cliente potencial.
 - Cliente potencial: información previa y análisis.
 - Guía completa de aproximación a un cliente.
- Primera aproximación comercial.
 - Templar el contacto.
 - Conseguir la 1ª reunión.

- Reuniones comerciales diferenciadoras.
 - Diferenciarse en la primera aproximación.
 - Tipos de interlocutores.
 - El ABC de la venta consultiva.
 - Satisfacer las principales experiencias que siempre busca el cerebro del cliente.
- Criterios de decisión y elementos impulsores de la acción.
 - La fórmula y los elementos que construyen la decisión de compra.
 - Los elementos impulsores de la acción.
- Desarrollo del dialogo con el cliente.
 - Cuestiones con el cliente.
 - La escalera emocional de decisión.
- Cómo hacer que te pasen cosas buenas con los clientes.

Módulo 2. . Business Development: Desarrollo de la oportunidad comercial. 12 de marzo

- Propuesta de valor.
 - Diseño y encaje de la propuesta de valor.
 - Las 3 fuentes principales de valor.
 - Elementos de las propuestas de valor.
- Gestión del “Centro de decisión de compras”.
 - Función.
 - Poder.
 - Objetivos.
 - Apoyo.
- Análisis de la competencia.
 - Cuadro de análisis de la competencia.
- Presentación de una oferta comercial de éxito.
 - Los 5 puntos clave.
 - Guion de oferta comercial.
- Desarrollo comercial del cliente.
 - Saber perder y ganar.
 - Seguimiento comercial.
 - Nuevas oportunidades de negocios con clientes satisfechos.

Módulo 3. . Business Development: Comunicar generando impacto en el cliente. 19 de marzo

- La comunicación productiva con el cliente.
 - La tensión en las relaciones comerciales.
 - El poder de escuchar.
 - El delicado arte de hacer preguntas.
 - El milagro de obtener “feedback”.
- Aplicación del método SPIN.
 - Centrado en la persona.
 - Centrado en el asunto.
 - Generar confianza en el cliente.
- Transmisión del mensaje
 - Expandir poder personal
 - El poder de las historias.
 - Discurso emocional.
- Tratamiento de dudas, objeciones y precio.
- Presentaciones comerciales más eficaces.
 - Nuevas reuniones comerciales.
 - Buenas prácticas en las presentaciones.
 - Comunicar por videoconferencia.
- La comunicación no verbal con el cliente.

Módulo 4. . Business Development: Negociación comercial. 26 de marzo

- El proceso de negociación estratégica.
 - Planificación
 - MAPAN – BATNA

- Desarrollo.
- Consolidación y acuerdo final
- Los 2 vectores de la negociación estratégica.
- Estrategias de negociación.
- Los 4 principios del método Harvard de negociación y su aplicación.
- Los principales errores en la negociación.

Organización

Plazo de inscripción

La recepción de solicitudes finalizará el 23 de febrero, a las 15,00 horas. Plazas limitadas siguiendo las normas de la Fundación Tripartita. Se enviará confirmación por correo electrónico. Las cancelaciones efectuadas con posterioridad a dicha fecha, estarán sujetas a la retención del 40% de la cuota de inscripción.

Teléfono de información 976 355 000

Cuota de inscripción y forma de pago

Bonificable en un porcentaje de la cuota de inscripción. Si desea acogerse a la bonificación, deberá realizar la inscripción, como mínimo, 7 días hábiles antes de la fecha de inicio.

- Importe para desempleados (previa confirmación de la plaza) pago con tarjeta de crédito: 179 euros (incluye documentación).
- Importe para pagos por domiciliación o tarjeta de crédito (previa confirmación de la plaza): 595 euros (incluye documentación).

En virtud del Decreto 82/2003 de 29 de abril del Gobierno de Aragón, se advierte de que las enseñanzas que se imparten organizadas por la Fundación CAI, no conducen a la obtención de títulos académicos oficiales.

Fundación Caja de Ahorros de la Inmaculada de Aragón - CIF. G-50000819.

Inscrita en el Registro de Fundaciones de la Comunidad Autónoma de Aragón con el número 350/I

Domicilio Social: Calle San Braulio, 5-7, 50003 - ZARAGOZA.

© 2012-2026 **Fundación Caja Inmaculada**