

## CURSO – Business Development: Captar nuevos clientes y negocios

### Zaragoza - Sainz de Varanda

**Formación Bonificable****FUNDAE****APOYO CAI  
A DESEMPLEADOS**

<b>Lugar:</b>	Fundación CAI Avda. Alcalde Sainz de Varanda nº 1-3. 50009 Zaragoza 976 355 000
<b>Fechas:</b>	<b>26/2/2026</b>
<b>Horario:</b>	De 8.30 a 14.30. ( 6 horas lectivas)
<b>Importe:</b>	160 €
<b>Importe desempleados:</b>	48 €
<b>Plazo de inscripción: (Hasta las 15 h.)</b>	23/2/2026

## Presentación

En el marco del proceso comercial de la empresa, se ha diseñado un curso que desarrolla los puntos clave para captar y ganar 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, que ayude al cliente a tomar la decisión de elegir a nuestra empresa. El curso identifica, desarrolla y potencia puntos clave para una efectiva ejecución de la venta consultiva técnico-comercial, con el fin de impulsar comercialmente a nuestra empresa. 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.

## Objetivos

- Utilizar una metodología sencilla y práctica para la prospección comercial, aproximándonos de forma adecuada a nuestro cliente potencial.
- Desarrollar reuniones profesionales diferenciadoras, con la ayuda de las nuevas técnicas de neuroventas, intercambiando el máximo de información de calidad.
- Identificar las claves para el desarrollo de la oportunidad comercial, aplicando la venta consultiva.
- Generar relaciones “vitamina” con nuestros clientes.
- Fomentar la participación activa de todos los departamentos de la empresa, 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 de la captación de nuevos cliente y negocios a su empresa, en función de su tipología.
- Diseño de «modelos prácticos» de captación de nuevos cliente y 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

- 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.

## 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: 48 euros (incluye documentación).
- Importe para pagos por domiciliación o tarjeta de crédito (previa confirmación de la plaza): 160 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**