

CURSO – Business Development: Comunicar generando impacto en el cliente Zaragoza - Sainz de Varanda

Formación Bonificable

FUNDAE

APOYO CAI
ADESMPLEADOS

SUBVENCIÓN
70%

Lugar:	Fundación CAI Avda. Alcalde Sainz de Varanda nº 1-3. 50009 Zaragoza 976 355 000
Fechas:	19/3/2026
Horario:	De 8.30 a 14.30. (6 horas lectivas)
Importe:	160 €
Importe desempleados:	48 €
Plazo de inscripción: (Hasta las 15 h.)	16/3/2026

Presentación

En el marco del proceso comercial de la empresa y en el ámbito de la comunicación que mantenemos con nuestros clientes, se ha diseñado un curso que desarrolla los puntos clave para comunicar generando impacto en el cliente, transmitiendo un sólido mensaje comercial.

En el desarrollo comercial de nuestra empresa es necesario interactuar permanentemente con el cliente y tenemos que ser conscientes que una de las diferencias fundamental entre unas empresas y otras, surge de cómo se comunican nuestros profesionales con el cliente.

Objetivos

- Mantener una comunicación productiva con las personas que componen las diferentes áreas de conocimiento y departamentos del cliente.
- Generar confianza en la relación comercial con el cliente.
- Comunicar generando impacto en el cliente, transmitiendo un sólido discurso comercial.
- Gestionar adecuadamente las dudas y objeciones del cliente, y presentar y defender técnicamente nuestro precio.
- Optimizar las presentaciones comerciales y nuestra comunicación verbal y no verbal (presencial y por videoconferencia).
- 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

En el ámbito de la comunicación que mantenemos con nuestros clientes, 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, en la relación y comunicación comercial concreta 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 la relación y comunicación con sus clientes, en función de la tipología de la empresa.
- 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

- 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.

Organización

Plazo de inscripción

La recepción de solicitudes finalizará el 16 de marzo, 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**