

CURSO – Business Development: Desarrollo de la oportunidad comercial Zaragoza - Sainz de Varanda

Formación Bonificable

FUNDAE

APOYO CAI
ADESPLAEDOS

SUBVENCIÓN
70%

Lugar:	Fundación CAI Avda. Alcalde Sainz de Varanda nº 1-3. 50009 Zaragoza 976 355 000
Fechas:	12/3/2026
Horario:	De 8.30 a 14.30. (6 horas lectivas)
Importe:	160 €
Importe desempleados:	48 €
Plazo de inscripción: (Hasta las 15 h.)	9/3/2026

Presentación

En el marco del proceso comercial de la empresa, se ha diseñado un curso que contiene los puntos clave para desarrollar una oportunidad comercial con nuestro cliente, diseñando la propuesta de valor adecuada al perfil de nuestro cliente y construyendo un proyecto comercial de éxito.

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.

Los clientes están saturados de “presentadores de ofertas” y tenemos que convencerles de que les presentamos propuestas, como partners, para que puedan alcanzar los beneficios que quieren conseguir.

Objetivos

- Analizar la oportunidad comercial para diseñar una propuesta de valor adecuada al perfil de nuestro cliente.
- Analizar y gestionar adecuadamente el “centro de decisión de compras”, formado por personas y departamentos del cliente, que valoran nuestro proyecto comercial globalmente, y que intervienen en la toma de decisión de compras.
- Construir y presentar una oferta comercial que posicione nuestra oferta como una ayuda en el cumplimiento de los planes y estrategias del cliente, y nos permita mejorar el % de éxito de las ofertas presentadas.

- 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

- 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.

Organización

Plazo de inscripción

La recepción de solicitudes finalizará el 9 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**