



CURSO | CÓDIGO 25_120

Técnicas para triunfar sin ser un experto comercial (12 horas)

Del 15 al 29 de mayo de 2025 | Jueves de 16:00 a 20:00 horas
240 € * (Bonificable 65%)

*Descuentos:

- Socios Enactio: 10%
- Socios Enactio Plus: 15%
- Estudiantes y desempleados: 10% (se requiere acreditarlo)

INSCRÍBETE

OBJETIVOS

- Ø Desarrollar una mentalidad comercial, adoptando una actitud proactiva y comprometida con los objetivos de ventas de la empresa, incluso cuando sus responsabilidades no sean específicamente de ventas.
- Ø Identificar las áreas y momentos en los que pueden influir positivamente en las decisiones de compra, ya sea a través de la atención al cliente, la calidad del producto, la experiencia interna, o la colaboración con el equipo de ventas.
- Ø Aplicar técnicas de comunicación efectiva que refuercen el trabajo comercial, desde la persuasión hasta el manejo de objeciones y la creación de valor para el cliente.
- Ø Desarrollar habilidades para mejorar la colaboración interdepartamental, creando sinergias con los equipos de ventas, marketing, atención al cliente y otros departamentos clave para maximizar las oportunidades de venta.
- Ø Implementar estrategias prácticas para incorporar un enfoque comercial en sus tareas diarias.
- Ø Asumir un rol activo en el éxito comercial de la organización.

DESTINATARIOS

Empresarios y emprendedores (propietarios de negocios que necesitan atraer nuevos clientes para asegurar el crecimiento y la sostenibilidad de su empresa) y personas que desean iniciarse en el área comercial (profesionales de otras áreas que deseen desarrollar habilidades comerciales y de prospección).



CURSO | CÓDIGO 25_119

Técnicas para triunfar sin ser un experto comercial (12 horas)

DOCENTES

Xavier Navarro Carrascosa

Director y consultor de Navarro Consultores.

Licenciado en Gestión Comercial y Marketing y Master en Dirección de Marketing y Gestión Comercial por ESIC.

Experiencia de 7 años en departamentos de Marketing y Operaciones.

Profesional con más de 15 años de experiencia en Consultoría para empresas.

Desde 2013 dirigiendo la Consultora NAVARRO CONSULTORES S.L.

Posee dilatada experiencia en la Elaboración de Planes Estratégicos, Planes Comerciales, Implantación de Sistemas de Dirección por Objetivos, Organización de equipos comerciales, Formación de vendedores y Selección de vendedores, Management, Estrategia y Comercialización.

Desde 2007 es docente en diferentes escuelas de negocio como: Cámara Comercio de Castellón, Cámara de Comercio de Valencia, ESIC, etc

PROGRAMA

1. La proactividad comercial: no sólo vende el que sale a la calle.
 - a. ¿Realmente vendemos todos?
 - b. Los vendedores pueden ser pocos, pero los que pueden perjudicar una venta son la mayoría
 - c. ¿Quién asesinó a la venta?
 - d. ¿Cómo afecta mi trabajo, sea el que sea, a las ventas de la empresa?
2. Herramientas a emplear para vender
 - a. Todos somos la imagen de la empresa
 - b. Informar Vs Persuadir. La necesidad de ser influyente.
 - c. Descubre cómo ponerse en el lugar de ... cualquiera.
 - d. Podemos decirlo TODO, lo importante es saber CÓMO.
 - e. Tener las "antenas desplegadas" SIEMPRE.
 - f. ¿Cómo conocer a nuestro interlocutor?
3. Plan de trabajo personal.