



## PRESENTACIÓN

---

Para el dominio del proceso comercial y la argumentación de la propuesta se debe trabajar con un método eminentemente práctico y concentrado en la experimentación.

Cuidar al máximo todos los procesos, incluido el proceso de argumentación, tendrá un impacto directo en el volumen de ventas, ya que permite optimizar los argumentos que se utilicen, identificando los más efectivos. De este modo se ahorra tiempo a los comerciales y, a la vez, se nota una mejora en el volumen de ventas.

El comprador es quien tomará la decisión final acerca de si se lleva o no el producto a casa o si contrata el servicio que le ofreces o prescinde de él. Por lo que el argumentario debe responder todas las dudas que se le puedan plantear en el proceso de compra.

Para cada paso del proceso de venta se necesitan diferentes argumentos. Es importante que distinguirlos según la etapa del proceso de venta, ya que cada una requiere de matices distintos.

Esto es de lo que trata este curso; practicar formas de argumentar y tratar objeciones, redefinirlas y mejorar los resultados que se consiguen a través de interiorizar todas las habilidades y formas de desarrollar procesos comerciales. Teniendo experiencias de aprendizaje continuas.

## MODALIDAD Y DURACIÓN

**Presencial - 12 horas de duración**

- Curso eminentemente práctico.
- En nuestras instalaciones EDIFICIO O`Donnell, 34 Entreplanta (acceso propio puerta calle por C/Fernán González).
- Este curso es bonificable ante Fundae.
- Desde BAI ofrecemos realizar la gestión sin coste adicional para la empresa.

## DIRIGIDO A

- Directivos, predirectivos, líderes de equipos, jefes de proyectos, gestores de equipos, carreras profesionales, departamentos de compras.

## OBJETIVOS

- Distinguir las distintas fases que componen el proceso de argumentación, tratamiento de objeciones y cierre.
- Sensibilizar sobre la importancia del papel del vendedor a la hora de argumentar el producto.
- Mejorar el proceso comercial centrado en la propuesta de valor.
- Dominar la argumentación de cualquier producto.
- Entrenar las técnicas y habilidades relacionadas con el tratamiento de objeciones y técnicas de cierre.

# CONTENIDOS

---

## 1. Los procesos en el departamento de ventas

- a. Matriz de análisis de actividades de un proceso comercial
- b. El Inception Deck de la venta
- c. La propuesta de valor
- d. Etapas de un proceso de ventas y su argumentario

## 2. La experiencia cliente

- a. Desarrollo de la experiencia cliente
- b. Cómo mejorar la experiencia cliente
- c. Los mapas mentales de mis clientes

## 3. La preparación de la comunicación comercial

- a. Claves de éxito
- b. Técnicas de preguntas
- c. Comunicamos para crear una propuesta win/win

## 4. La propuesta y su argumentación

- a. Beneficios de un argumentario de ventas
- b. Características de un argumentario de ventas
- c. La fase de argumentación
- d. Esquema de un argumentario de ventas
- e. Tabla de comerciales y argumentarios
- f. Pasos para hacer un argumentario de ventas completo
- g. La propuesta y los ases en la manga
- h. Escribir argumentarios de venta propios

## 5. Las objeciones en la venta

- a. Necesidad/objeción cliente y argumentario de ventas
- b. Técnicas de tratamiento de objeciones
- c. La objeción como oportunidad de venta

## 6. El cierre en la venta

- a. El momento de cierre/acuerdo
- b. El cuadro de alternativas de recurso
- c. Lo que tiene que ser, lo que pretendo y lo que me gustaría
- d. Como lograr acuerdos win/win en situaciones de desventaja
- e. Técnicas de cierre

## EL TUTOR

---

### Joaquín Monzó Sánchez

- Conferenciante en creatividad e innovación. Habilidades Directivas.
- Experto en metodologías ágiles, habilidades directivas, creatividad e innovación, productos comerciales, eficiencia y productividad, etc.
- Creador del “Método de las 5 rutinas”.
- Autor del libro "El gimnasio de la creatividad. El método de las 5 rutinas".
- Más de 10.000 horas de impartición. Diseña e imparte programas de habilidades directivas. Creatividad e Innovación, Solución creativa de problemas, Liderazgo y Gestión de Equipos (nivel medio y avanzado), Negociación (nivel medio y avanzado), presentaciones eficaces, Técnicas de Venta, Networking, Persuasión en influencia, Gestión del Tiempo y del estrés, Trabajo en equipo, ...



## FECHAS

---

**16 y 17 de junio de 9 a  
15h de 2025**

## PRESUPUESTO

---

El precio de este curso es de **300 €/participante** (25 €/h/participante).  
**Tercer participante y siguientes 50% de descuento.**

NOTA: este curso está exento de IVA.