

ENTENDIENDO A TU CLIENTE: COMUNICAR, CONECTAR Y VENDER SIN PRESIÓN

24 Y 25 DE MARZO

A QUIÉN VA DIRIGIDO

Este curso ayuda al empresariado, emprendedores, autónomos y equipos comerciales a mejorar sus resultados de ventas, entendiendo cómo piensan, deciden y compran las personas.

A través de un enfoque práctico y humano, los participantes aprenden a adaptar su comunicación, reducir objeciones y generar conversaciones de ventas más fluidas y eficaces, sin recurrir a la presión.

OBJETIVOS

- **Comprender** cómo toman decisiones los clientes y por qué no todos compran por los mismos motivos.
- **Aprender** a identificar distintos perfiles de clientes y sus necesidades reales.
- **Mejorar** la comunicación comercial adaptándola a cada persona sin perder autenticidad.
- **Incrementar** la seguridad y la calma en las operaciones de venta.
- **Vender** de forma más natural, efectiva y alineadas con los propios valores.

CONTENIDOS

Módulo 1: Cómo toman decisiones las personas.

- El proceso emocional y racional en la compra.
- Por qué muchas ventas se bloquean sin que el vendedor lo detecte.

Módulo 2: Tipos de clientes y estilos de comunicación.

- Identificación de distintos perfiles de clientes.
- Qué necesita cada perfil para avanzar en la decisión de la compra.

Módulo 3: Adaptar el mensaje sin manipular.

- Errores habituales al comunicar siempre de la misma manera.
- Cómo ajustar el discurso manteniendo coherencia y autenticidad.

ENTENDIENDO A TU CLIENTE: COMUNICAR, CONECTAR Y VENDER SIN PRESIÓN

24 Y 25 DE MARZO

Módulo 4: La conversación de venta sin presión.

- Escucha activa y preguntas que generan claridad y confianza.
- Cómo guiar la conversación sin forzar el cierre.

Módulo 5: Gestión de objeciones desde la comprensión.

- Qué hay realmente detrás de una objeción.
- Cómo responder sin confrontación ni justificación excesiva.

Módulo 6: Aplicación práctica.

- Ejercicios de identificación de perfiles.
- Simulaciones de conversaciones reales.
- Ajustes prácticos para aplicar desde el primer día.

DURACIÓN

8 horas

FECHA

24 y 25 de marzo de 2026

HORARIO

De 16:00 a 20:00 horas.

PONENTE.

José Caballero. Especialista en crecimiento empresarial sostenible, ventas sin presión y desarrollo de liderazgo. Más de 8 años liderando una empresa de ventas digitales con equipo de más de 30 personas. Proyectos que han superado los 10M€ de facturación acumulada.

PRECIO

150,00 euros