

# LA ACTITUD EN EL CIERRE DE LA VENTA

## 3 Y 4 DE MARZO DE 2026

### A QUIÉN VA DIRIGIDO

Esta formación va dirigida a una variedad de personas, principalmente aquellas que tienen contacto directo o indirecto con los clientes en una empresa. Diseñada para mejorar la experiencia del cliente, proporcionando herramientas y habilidades para gestionar interacciones de manera efectiva, empática y orientada a la solución

### OBJETIVOS

- La comunicación en el cierre de la venta.
- Comprender la importancia de la actitud en el cierre de ventas, diferenciando entre habilidades técnicas y emocionales.
- Identificar y gestionar emociones y creencias limitantes que afectan el proceso de cierre.
- La actitud y la confianza en el proceso de la venta.
- Técnicas de cierre efectivas en la venta.

### CONTENIDOS

1. La importancia de la comunicación en la venta.
2. El uso del lenguaje positivo y la comunicación persuasiva.
3. El cierre: parte fundamental en el proceso de la venta.
4. La actitud en el cierre de la venta.
5. Diferencia entre habilidades técnicas y actitudinales en ventas.
6. La confianza y la seguridad del vendedor: clave del éxito en la venta.
7. La toma de decisiones del cliente: factores emocionales y racionales.
8. Tipos de clientes y cómo adaptar nuestra actitud a cada uno.
9. Gestión de emociones en el cierre: miedo al rechazo y resiliencia.
10. Cómo interpretar las objeciones como señales de interés.

### DURACIÓN

8 horas (dos sesiones de 4 horas cada una)

# LA ACTITUD EN EL CIERRE DE LA VENTA

## 3 Y 4 DE MARZO DE 2026

### FECHA

3 y 4 de marzo de 2026

### HORARIO

De 16:00 a 20:00 horas

### LUGAR

Cámara Oficial de Comercio de Gran Canaria. C/ León y Castillo, 24

### PROFESOR/A

Rudy Bormans <https://www.linkedin.com/in/rudybormans/>

### PRECIO

195,00€

### BONIFICACIÓN DEL CURSO

Este curso se puede **bonificar** de acuerdo con el actual Sistema de Formación Continua, a través de los boletines mensuales de cotización de la Seguridad Social. El plazo para acogerse a la misma expira una semana antes del comienzo del curso. La gestión del crédito tiene un coste de 50,00 € por inscripción, que también puede ser bonificable.

**Le recordamos que, para poder acogerse a esta modalidad, ha de ser trabajador/a asalariado/a y estar dado/a de alta en el Régimen General de la Seguridad Social.**

### ACREDITACIÓN DE ASISTENCIA

Se entregará acreditación Cámara de Comercio de Gran Canaria, superado el **80% de asistencia** a la acción formativa.