

CURSO – Desarrollo de negocios para profesionales de áreas no comerciales

Zaragoza - Sainz de Varanda

Formación Bonificable

FUNDAE

APOYO CAI
A DESEMPLEADOS

| | |
|--|---|
| Lugar: | Fundación CAI Avda. Alcalde Sainz de Varanda nº 1-3. 50009 Zaragoza 976 355 000 |
| Fechas: | 19/11/2025 |
| Horario: | de 8.30 a 14.30 h. (6 horas lectivas) |
| Importe: | 140 € |
| Importe desempleados: | 42 € |
| Plazo de inscripción: (Hasta las 15 h.) | 14/11/2025 |

Presentación.

En la actual organización de toma de decisiones de los clientes, están involucrados diversos departamentos, con profesionales de diferentes áreas de conocimiento, y que hay que gestionar adecuadamente por todos los departamentos de nuestra empresa.

Por ello, para ganar negocios con potenciales clientes, y desarrollar nuevos negocios con los clientes actuales, es fundamental el apoyo y colaboración de los profesionales de los diferentes departamentos de la empresa.

En el marco descrito anteriormente, el curso desarrolla los conceptos, estrategias, aplicaciones y herramientas prácticas, que faciliten a los profesionales de los diferentes departamentos de la empresa, gestionar en su ámbito de aplicación, a los departamentos del cliente con los que mantienen relaciones profesionales, con el fin de desarrollar el negocio de la empresa: ¡¡ Todos somos comerciales ¡!

Objetivos:

- Adquirir conocimientos y habilidades técnico-comerciales, en el marco de un proceso de desarrollo de negocios.
- Identificar, desarrollar y potenciar los puntos clave que nos permitan ganar y desarrollar negocios con nuestros clientes.
- Comunicarse adecuadamente con los diferentes interlocutores del cliente.
- Integrar la gestión de los departamentos de la empresa, en una estrategia global de desarrollo de negocios, que nos permita conseguir el objetivo compartido en la organización.
- Participar en el impulso comercial de la empresa, incrementando el porcentaje de éxito de las ofertas presentadas, y ganando nuevos negocios.

Metodología:

La metodología del curso es eminentemente práctica y experiencial, con el fin de que cada asistente pueda aplicar los conceptos clave desarrollados, a la realidad y al desarrollo de negocios de su empresa.

- Exposición de los conceptos claves por parte del ponente.
- Participación activa de los participantes al curso, con el fin de aplicar los conceptos claves expuestos a la tipología de la empresa, independientemente del sector y tamaño.
- Entrega de documentación completa del programa del curso, en formato impreso y digital.

Dirigido a:

Si en el desempeño de tu actividad profesional, estas en contacto con algún departamento del cliente, puedes colaborar en el desarrollo de negocios de tu empresa, y te animamos a participar en este curso.

- Profesionales de cualquier área funcional, que tienen contacto con los clientes, y que pueden colaborar en el desarrollo de negocios de la empresa.
- Profesionales que participan en la gestión de proyectos (Project Management).
- Back office comercial.
- Técnicos / Técnicos-comerciales.
- Ingenieros de ventas.
- Gestores / Emprendedores / Responsables que dirigen el desarrollo de negocios de la empresa.

Siendo conscientes de la realidad económica en la que nos encontramos, tenemos que ser conscientes que ahora, más que nunca, “todos tenemos que ser comerciales”, y con una mirada realista y optimista del presente y futuro, colaborar en el desarrollo de negocios de nuestra empresa.

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. Ldo. en Ciencias Empresariales. Master en Dirección Empresarial MBA-Executive. Atesora una consolidada experiencia en el área comercial y la coordinación de proyectos de desarrollo de negocios con los diferentes departamentos de la empresa, como Regional Manager Business Development en Schnellecke y Director Comercial para la Península Ibérica de Giraud. (En la actualidad, Geodis).

Programa:

1. Reuniones diferenciadoras.

- 5 claves de diferenciación.
- Satisfacer las principales experiencias que busca el cerebro del cliente.

2. Propuesta de valor en el desarrollo de negocios.

- La venta consultiva en la estrategia de desarrollo de negocios.
- Criterios y elementos impulsores de la acción de compra.
- Elementos de la propuesta de valor.

3. Gestión del “centro de decisión de compras” del cliente.

- Funciones.
- Poder.
- Objetivos.
- Apoyo.

4. Comunicar generando impacto en el cliente.

- El poder de las historias.
- Discurso emocional.
- Transmisión del mensaje.
- Reuniones de desarrollo de proyectos más eficaces

5. Generar relaciones “vitamina” con todos los departamentos del cliente.

- Aplicación del método SPIN.
- Generar confianza en el cliente.
- Cómo hacer que te pasen cosas buenas con los clientes

Organización

Plazo de inscripción

La recepción de solicitudes finalizará el 14 de noviembre, 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: 42 euros (incluye documentación).
- Importe para pagos por domiciliación o tarjeta de crédito (previa confirmación de la plaza): 140 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 350/1

Domicilio Social: Calle San Braulio, 5-7, 50003 - ZARAGOZA.

© 2012-2025 **Fundación Caja Inmaculada**