

CURSO – Cómo vender en 29 segundos 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:	30/4/2026
Horario:	de 9.30 a 14 h. y de 15.30 a 19 h. (8 horas lectivas)
Importe:	230 €
Importe desempleados:	69 €
Plazo de inscripción: (Hasta las 15 h.)	27/4/2026

Presentación

¿Incrementarías tus ventas si supieras cómo es una persona en solo 29 segundos?

¿Qué harías si tuvieras un método para leer qué está pensando tu cliente en cada momento y poder reenfocar tu estrategia de venta para asegurarla?

¿Qué harías si tuvieras un método para saber cómo se van a comportar y anticipar objeciones?

¿Venderías más si supieras, cómo les gusta que les presentes la información?

Todas estas preguntas y muchas más las resolveremos en el curso formativo que sirve como caja de herramientas y entrenamiento que pueden ser aplicadas de forma instantánea para aumentar tus ventas

Objetivos

- Cómo leer dónde ponen el foco de atención tus clientes
- Cómo leer dónde buscan los datos y la información para tomar sus decisiones
- Cómo saber los que está pensando en este momento sobre tu producto, tu empresa y sobre ti
- Cómo se van a desarrollar los siguientes pasos comerciales
- Cuál es la mejor forma de argumentar y presentar tus acciones comerciales para cada tipología psicológica de cliente

Profesorado

D. **Joaquín Sánchez del Pozo**. Licenciado en Psicología. Diplomado en Organización y Recursos Humanos. Socio Director de Evoluziona, Aprendizaje y Consultoría.

Programa

Cómo mejorar tus capacidades para leer a los demás

- Cómo adivinar el comportamiento. El **small data** de la predicción
 - Cómo entender su código de habla
 - Cómo saber cuál es su forma de tomar las decisiones y cómo influir en ellas
 - Cómo leer las emociones implicadas en la venta
- Averigua si sabes leer a los demás
- Las 10 características que tiene los buenos lectores de personas y que tú puedes aprender en el curso
- Cómo aprender a detenernos, observar y escuchar

Cuáles son los 4 superpredictores de cómo son y cómo se van a comportar mis clientes

- Cómo adivinar el comportamiento. El **small data** de la predicción
 - Cómo saber dónde ponen el foco de atención, en sí mismos o en los demás
 - Cómo saber cuál es su forma de tomar las decisiones y cómo influir en ellas
 - Cómo leer las emociones implicadas en la venta
 - Cuál es su momento temporal, ven a corto plazo o prevén el futuro

Cómo saber qué decir y en qué momento para asegurar la venta. 16 perfiles diferentes a la hora de comprar

- Cuáles son
 - Cómo identificarlos
 - Cómo venderles
- Cuál es la mejor forma de captar la atención y poder empezar la acción comercial
- Cómo captar e interpretar los mensajes ocultos que nos envían y que van a condicionar la venta
- Cuál es la mejor estrategia comercial para asegurar la venta con cada uno de estos 16 perfiles
- Cuál es la mejor forma de argumentar a cada uno de los 16 perfiles
- Qué objeción te va a poner cada perfil, cómo anticiparlas y cuál es la mejor manera de resolverlas
- Los tiempos de cierre de cada tipología son diferentes. Cuándo y cómo cerrar a cada una de las 16 tipologías

Organización

Plazo de inscripción

La recepción de solicitudes finalizará el 27 de abril, 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: 69 euros (incluye documentación).
- Importe para pagos por domiciliación o tarjeta de crédito (previa confirmación de la plaza): 230 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/I

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

© 2012-2026 **Fundación Caja Inmaculada**