

## CURSO – Cómo vender en 29 segundos Zaragoza - Sainz de Varanda

Formación Bonificable

FUNDAE

APOYO CAI  
A DESEMPLEADOS



<b>Lugar:</b>	Fundación CAI Avda. Alcalde Sainz de Varanda nº 1-3. 50009 Zaragoza 976 355 000
<b>Fechas:</b>	<b>30/4/2026</b>
<b>Horario:</b>	de 9.30 a 14 h. y de 15.30 a 19 h. (8 horas lectivas)
<b>Importe:</b>	230 €
<b>Importe desempleados:</b>	69 €
<b>Plazo de inscripción: (Hasta las 15 h.)</b>	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 reenfoquear 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 lo 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 tienen 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**