Área Comercial
Formación Bonificable



Coaching Comercial Expert con gestión del tiempo

27 horas, del 16 de noviembre al 16 de diciembre de 2026
Lunes y miércoles de 16.30h a 19.30
C/ Aragón 215, 1ª planta, 07008, Palma

Presentación

Curso teórico práctico en torno a todas las fases y los conceptos de las ventas, con un inicio, asentaremos las bases de la mente humana su nivel de interrelación social y sus necesidades, con la inteligencia Emocional para la venta, como conocimiento para cambiar la visión de los clientes. Importantes **técnicas de comunicación** y psicología de los **clientes como aliados en las ventas**. Técnicas emocionales de **atención al cliente en la excelencia profesional** respecto al ámbito las relaciones humanas en ambientes diversos, con **desarrollo en las ventas para la correcta rentabilidad** en los canales de venta altamente efectivos con la mejora del profesional. Técnicas de mejora y potenciadoras de las **habilidades profesionales y personales** del individuo respecto al ámbito las ventas emocionales en ambientes hostiles y mercados complicados respecto a las ventas, con desarrollo de recursos para la correcta eficacia de los canales de venta altamente efectivos con la mejora del profesional.

Objetivos

Aprender a vender, conociendo las **técnicas de venta**, **empatizar con los clientes, conectar con sus necesidades y despertar lo que les ilusiona**. Autoliderazgo, mejora personal, gran nivel de comunicación, liderazgo asertivo y situacional, con técnicas y casos de liderazgo en diferentes entornos, desarrollo profesional, mejora de consciencia de las propias habilidades, mejora de la excelencia personal y profesional, resolución de los conflictos, con trabajo en equipo, con gestión del tiempo. Obtención de recursos para la guía y el desarrollo de los equipos y la potenciación del capital humano. Dotar de técnicas, habilidades para la correcta gestión y conciencia de los propios recursos, como administrar las propias habilidades, como sacarles el mejor partido a los recursos propios, aumento de la concentración en el momento presente, obtención de oportunidades de las amenazas, mejora de la excelencia personal y profesional. Vender asertivamente y con éxito. Mejora personal, desarrollo profesional, mejora de consciencia de las propias habilidades, obtención de recursos, mejora de la excelencia personal y profesional.

Contenidos

MÓDULO 1

Tomar conciencia de la situación actual (punto de partida).

Inteligencia Emocional situacional en la venta humana.

Prejuicios y Creencias. Distintas personalidades.

MÓDULO 2

Neuro comunicación y Comunicación interpersonal. Los canales de comunicación y los sistemas representacionales. Los Insights.

Dinámica de apertura de mente.

MÓDULO 3

Principios de la venta. Definiciones y contenidos, Responsabilidades y Habilidades. Nomenclaturas, el código. Focalizarnos en los objetivos del cliente, de la empresa y nuestros.

La Atención al cliente, principio de todo y la gran puerta a la sociabilidad y relación.

Las preguntas, investigación, búsqueda de necesidades.

Dinámicas del Presentación y Acción.

MÓDULO 4

La Atención por teléfono.

Análisis de clientes. Planificación como arma de lanzamiento. Programación Neurolingüística en las ventas. Preguntas de movimiento.

Sintetización y concreción.

El tiempo es Oro. Acciones y Argumentarios.

Ofertas y Oportunidades. Despertar necesidades.

Dinámicas de repaso y soltura.

MÓDULO 5

Neuroventas. La escucha activa. Preguntas. Formato coaching a los clientes. La venta Real. Qué consejos damos y seguimos.

Fidelización.

La Imagen y el corporativismo.

MÓDULO 6

Gestión de Conflictos. Pensamiento empático situacional práctico y sacar a los equipos todo su potencial, pulir emociones no controladas y canalizar sus conflictos en oportunidades, gestión y análisis de los conflictos.

La Negociación. La Negociación asertiva integrada versus el enfrentamiento.

Dinámica situacional.

Gestión de quejas, como se gestionan, clasifican y resuelven y como nos repercuten.

Dinámicas de conflictos y quejas.

MÓDULO 7

Gestión del tiempo y los recursos disponibles, métodos de optimización de resultados, teorías varias de la gestión del minuto. Urgencias e importancias, la agenda y la disciplina diaria en los objetivos.

Dinámica Final.

Destinatarios

Personas que deseen desarrollar sus **habilidades comunicativas y de venta** y descubrirse, personas que deseen centrarse en lo esencial de cada situación, personas que deseen **mejorar profesionalmente**. Personas que deseen desarrollar sus habilidades de gestión personal y de Liderazgo y desarrollar sus habilidades personales, personas que deseen gestionar sin estrés y centrarse en cada situación dirigiendo con empatía e implicación con diferentes estilos de liderazgo, personas que deseen mejorar profesionalmente y gestionar los canales de comunicación interpersonal, que quieran generar equipos altamente implicados, que sepan resolver los conflictos humanos, negociación, personas que sean responsables de otras personas y deseen gestionar con Excelencia y con Alta Eficacia. **Vendedores que deseen modernizar sus técnicas, personas que deseen mejorar profesionalmente** y gestionar los canales de comunicación en pro de los clientes, personas que tengan claro que la venta es la consecuencia de un gran trabajo y que la relación humana crea los vínculos de fidelidad. Personas que deseen desarrollar sus habilidades **de venta empática**, centrarse en lo esencial de cada situación, personas que deseen mejorar profesionalmente y gestionar los canales de comunicación.

Ponente

Enric Castro Coach. Sociólogo, Máster Coach Integrativo, Neuro-Didacta, Formador en Habilidades y Potenciador de capacidades. Empresario. Trainer de Programación Neuro Lingüística.Máster en Neuropsicología, Inteligencias Múltiples y Mindfulness. Máster en Coaching y Mentoring. Máster Internacional en Programación Neuro Lingüística. Máster en Sociología de la Educación. Máster en Factor Humano (RRHH). Diplomado en Sociología. Diplomado y certificado en Coaching y Mentoring. Diplomado y Certificado Internacional en Coaching Comercial. Diplomado en Coach en Ikigai. Diplomado en Dirección de Marketing.Diplomado en Dirección de Empresas Comerciales. Diplomado en Programa de Dirección General. Diplomado en Inteligencia Emocional. Diplomado en Eneagrama de la Personalidad. Más de 20 años como directivo.

Horario

Lunes y miércoles de 16.30h a 19.30h. **El lunes 7 de diciembre no habrá sesión formativa.**

Metodología

Coaching Emocional, búsqueda de nuestras habilidades, desarrollo y descubrimiento de lo que somos capaces. Nuevas habilidades y descubrimientos con Inteligencia Emocional y Neuropsicología del ser humano y su relación con los demás. Conductas psicosociales en cualquier entorno.

Requisitos y/o documentación a presentar por los participantes

Antes del inicio del curso: Solicitud de participación.

Si desea que BSEF realice los trámites para la bonificación de la formación deberá entregar los datos y convenio de agrupación de empresa debidamente cumplimentado con un mínimo de 3 días antes del inicio del curso.

Titulaciones

Los alumnos al finalizar el curso recibirán un certificado acreditativo de su participación en el mismo.

Cuota de inscripción:

368€ (**351€** para asociados a la CAEB y desempleados) antes del inicio del curso e incluye la asistencia a las sesiones y la documentación. Si la empresa dispone de crédito formativo, BSEF incluye en este precio la gestión de la bonificación ante la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo. El pago será imprescindible para la realización de los trámites necesarios para la posterior bonificación de dichas actuaciones por parte de la empresa. **100% bonificable para Asociados de CAEB. 95% Bonificable para el resto de las empresas.**

BONIFICACIÓN: Bonificable a través del sistema de bonificación de la Seguridad Social

* El importe de bonificación indicado se basa en la aplicación de baremos económicos máximos/hora/alumnos regulados en el Real Decreto 395/2007. No obstante, las empresas han de tener en cuenta otras variables tales como crédito disponible y porcentaje de cofinanciación privado exigido.

Lugar de realización: C/ Aragón, 215, 1ª planta. 07008. Palma de Mallorca Tel.971 70 60 14

formacion@caeb.es www.caeb.es/formacion