

EDICIÓN ACTUALIZADA  
2025



— SEMINARIO —

PLAZAS LIMITADAS

# VENTA ASESORATIVA

Cómo lograr que nuestros  
clientes nos perciban más  
como interlocutores valiosos  
para su negocio

#SeminarioAPD

Bilbao, 5 de noviembre de 2025



## INTRODUCCIÓN

En la época actual, los clientes han cambiado sus prioridades y sus necesidades, y son cada vez más exigentes a la hora de decidir en quién confiar y con quién trabajar. Esta evolución es una oportunidad para los que tenemos contacto con los clientes y/o responsabilidades comerciales y queremos diferenciarnos en la forma de relacionarnos con los clientes y posibles clientes, aportar valor y generar negocio.

## OBJETIVOS

1. Comprender la Venta Asesorativa como la mejor forma de orientar nuestras relaciones comerciales con los clientes actuales y futuros.
2. Trabajar un modelo de actuación comercial orientado al cliente, para conseguir mejorar el aporte de valor y a la vez nuestro acceso a contactos, la facturación, la fidelidad y la rentabilidad.
3. Desarrollar vías y herramientas prácticas concretas para elevar la eficacia y la productividad del esfuerzo que dedicamos a la actividad comercial.
4. Mejorar la capacidad y la técnica para ayudarnos a nosotros y al cliente a relacionar nuestros productos y servicios con las estrategias y prioridades del cliente, accediendo así a poder plantear ofertas de más valor, con mayores posibilidades, soluciones más integrales, más venta cruzada y más up-selling.
5. Comprender mejor cómo actuar para conseguir ser percibidos de verdad como un proveedor tipo socio aliado valioso y deseable.
6. Entrenar ya en sala unos primeros pasos de aplicación práctica a casos de oportunidades comerciales concretas de los participantes.

## PONENTES Y EXPERTOS



### **JAVIER MARTÍN ALDEA**

*Consultor-facilitador*

*ABANTIAN, equipos y negocios que avanzan*

Cuenta con amplia experiencia dirigiendo proyectos de consultoría y de formación, ayudando al desarrollo de equipos profesionales en numerosas organizaciones. Colabora además como ponente habitual en varios másteres y conferencias.

Entre sus trabajos habituales se incluyen programas de Estrategias de Orientación al Cliente, Innovación para el desarrollo del Negocio, Modelado de la Actuación Comercial, Diseño e Implantación de Modelos de Relación con el Cliente, Diseño e Implantación de Modelos de Prestación de Servicios, y numerosos proyectos creados a medida a petición de clientes.



### **ION UZKUDUN AMUNARRIZ**

*Consultor-facilitador*

*ABANTIAN, equipos y negocios que avanzan*

Ha desarrollado su experiencia profesional en el asesoramiento a organizaciones, y ha trabajado como consultor en el diseño y ejecución de proyectos, y como facilitador en la dinamización de talleres y acciones formativas y de desarrollo. En su carrera ha trabajado para firmas de consultoría en Francia, Reino Unido y España, así como consultor autónomo. Además es co-fundador de diferentes iniciativas empresariales. Ha realizado proyectos de consultoría estratégica, de organización y recursos humanos, y de desarrollo en habilidades y formación en más de 30 organizaciones diferentes.



PROGRAMA

## VENTA ASESORATIVA

Cómo lograr que nuestros clientes nos perciban más como interlocutores valiosos para su negocio

09:15 h. Recepción de asistentes

09:30 h. Presentación

09:35 h. Comprender la Venta Asesorativa orientada al cliente, vendemos resultados

- ¿Cuál es la principal función ahora y aporte de las personas que realizan la gestión comercial en las empresas (vendedores, perfiles técnicos, interlocutores cliente, personas de atención al cliente...)?
- ¿Cómo comprender qué buscan ahora los clientes, qué necesitan y qué desean? Cómo distinguir y diferenciar estos aspectos.
- ¿A qué estilo de los profesionales de primera línea, vendedores, técnicos y prestadores de servicio, compran más volumen, más veces y con mayor satisfacción los clientes?
- Vender productos vs. vender soluciones vs. vender contribuciones a los resultados del cliente.
- Cómo orientar nuestro estilo de relación y conectar mejor con las emociones de los clientes y ayudarles a sentirse más seguros en sus proyectos y decisiones.
- Ideas concretas para ir más allá de competir en la relación calidad – precio y diferenciarnos de otros estilos comerciales.
- Herramientas sencillas para poder pensar mejor en cómo enfocar nuestra actuación comercial hacia el negocio de nuestros clientes.

11:30 h. Pausa-Café



PROGRAMA

## VENTA ASESORATIVA

Cómo lograr que nuestros clientes nos perciban más como interlocutores valiosos para su negocio

12:00 h. **Cómo posicionarnos de forma sostenible ante el cliente como proveedores que contribuyen directamente a sus negocios e intereses**

- Cómo conocer los factores ahora que mayor impacto tienen en las decisiones de los clientes potenciales y saber cómo cuidarlos.
- Ideas concretas para contactar con más éxito con clientes y posibles clientes, empezando a posicionar ya en el momento del contacto una imagen claramente diferencial e interesante.
- Pautas para conseguir proponer y tener mejores reuniones con los clientes.
- Cómo conducir una conversación cuyo objetivo sea maximizar las posibilidades de venta presente y futura.
- Vender es una técnica conversacional, técnica y habilidades conversacionales avanzadas, aplicadas por nuestro personal de primera línea en contacto con cualquier profesional del cliente.
- Cómo prospectar y posicionarse para conseguir buenas reuniones con interlocutores nuevos.
- Cómo utilizar las video-llamadas para aplicar el modelo relacional de Venta Asesorativa.

14:00 h. **Almuerzo de trabajo**



## PROGRAMA

# VENTA ASESORATIVA

**Cómo lograr que nuestros clientes nos perciban más como interlocutores valiosos para su negocio**

### 15:00 h. Cómo llevar a cabo el proceso comercial de Venta Asesorativa para maximizar las posibilidades de venta

- El proceso paso a paso: los 1+6 pasos del proceso comercial, sus objetivos y las claves a manejar en cada paso.
- Cómo ayudar al cliente en su proceso de decisión y a la vez conseguir vender con rentabilidad para nosotros.
- Claves especiales para la fase de profundización, generar confianza profesional y el núcleo psicológico de la venta, las preguntas 6i.
- Las preguntas, la escucha y el enfoque emocional como claves de la técnica conversacional en la Venta Asesorativa.
- Cómo preparar mejor ofertas acertadas y valiosas, y cómo presentarlas con mayores posibilidades de éxito.
- Ideas clave para generar y presentar nuestras ofertas y propuestas contribuyendo a las necesidades del cliente.

### 17:00 h. Cómo evolucionar profesionalmente en la Venta Asesorativa o ayudar a que otros evolucionen

- Los pasos evolutivos de cualquier profesional, equipo y organización en la implantación de una Venta Asesorativa orientada al cliente.
- Descubra cómo de asesorativa y aportadora de valor es su forma de venta y su forma de relacionarse con sus clientes.
- Formas de obtener un análisis cualitativo y detallado de una reunión comercial.
- Propuestas concretas y recursos prácticos para la mejora en la aplicación de la técnica.
- Cómo aprovechar los recursos digitales online para la Venta Asesorativa.
- Cómo avanzar en la Venta Asesorativa con nuestro equipo.



SAVE THE DATE

---



**Bilbao**

Oficinas de APD  
José María Olabarri, 2 – 48001 Bilbao



**5 de noviembre de 2025**



## PLANNING DE HORARIOS

09:15 h Recepción de asistentes  
09:30 h Comienzo del Curso  
11:30 h Pausa-café  
14:00 h Almuerzo  
15:00 h Inicio de la sesión de tarde  
18:00 h Fin de la sesión

Formaliza tu inscripción  
a través de nuestra web  
**[www.apd.es](http://www.apd.es)**

- 1 Regístrate en nuestra web (recibirás un mail de confirmación con tu clave de acceso)
- 2 Dirígete a la actividad a la que quieres inscribirte (Agenda APD)
- 3 Pulsa el botón “Inscribirme” y rellena los campos solicitados

APD diseña **soluciones a medida** para sus Socios. El alcance de esta acción formativa puede diseñarse in-company. Diagnosticamos necesidades, integramos contenidos, seleccionamos expertos y medimos resultados. Dado que cada empresa tiene su particularidad, consúltanos a través de [alopez@apd.es](mailto:alopez@apd.es) (Ainara López) y te enviaremos una propuesta adaptada.





## #SeminarioAPD VENTA ASESORATIVA



JORNADAS  
VIRTUALES EN  
DIRECTO



SÍGUELAS  
DESDE  
CUALQUIER  
DISPOSITIVO



PONETES Y  
EXPERTOS  
DE PRIMER  
NIVEL



PREGUNTA  
DIRECTAMENTE  
A LOS  
EXPERTOS

### INFORMACIÓN PRÁCTICA

- Fecha: 5 de noviembre de 2025
- Lugar: Oficinas de APD  
(José María Olabarri, 2 – 48001 Bilbao)
- Recepción de Asistentes: 9:15 h.
- **Formación:** de 09:30 h. a 18:00 h.
- Teléfono: 94 423 22 50
- **Inscripciones:** [www.apd.es](http://www.apd.es)
- Correo electrónico: [inscripcionesnorte@apd.es](mailto:inscripcionesnorte@apd.es)
- **Importante:** Si tienes alguna **alergia o intolerancia alimentaria**, comunícanoslo enviando un e-mail a [inscripcionesnorte@apd.es](mailto:inscripcionesnorte@apd.es)
- **Importante:** Si tienes alguna **alergia o intolerancia alimentaria**, comunícanoslo enviando un e-mail a [inscripcionesnorte@apd.es](mailto:inscripcionesnorte@apd.es)

### CUOTA DE INSCRIPCIÓN

- Socios Protectores de APD: 295€ + IVA
- Socios Globales e Individuales de APD: 395 €+ IVA
- No socios: consultar con Josu Escudero a través de la dirección [jescudero@apd.es](mailto:jescudero@apd.es) o en el 607.320.216

### SER SOCIO DE APD TIENE IMPORTANTES VENTAJAS

### CANCELACIONES

Cancelaciones gratuitas válidas hasta **48 horas** antes de la celebración de la actividad.

### FORMAS DE PAGO

- Domiciliación bancaria
- Tarjeta (pasarela web)
- Transferencia a:
  - Banco Santander:  
ES42-0049-1182-3721-1003-3641
  - BBVA:  
ES65-0182-1290-3800-0032-5792
  - Caixabank:  
ES54-2100-6440-0521-0009-2274

### FORMACIÓN IN COMPANY

Esta formación se puede realizar en formato In Company, diseñando y adaptando el programa a las necesidades reales de la empresa que lo solicite.

#### Servicio exclusivo para Socios de APD.

Contacta con Ainara López para más información:  
[alopez@apd.es](mailto:alopez@apd.es)

**Los precios incluyen la documentación, desayuno y almuerzo de trabajo**

**INSCRÍBETE**



**LA COMUNIDAD GLOBAL DE  
DIRECTIVOS**

APD Zona Norte  
Jose M<sup>a</sup> Olabarri, 2 – 48001 Bilbao  
inscripcionesnorte@apd.es  
94 423 22 50

Síguenos en



www.**apd**.es



# CONGRESOS 2025



**6 Congreso de CIOs**  
Madrid, 28 de mayo  
Hotel Riu Plaza de España



**6 Congreso de RRHH**  
Bilbao, 1 de octubre  
Bilbao Exhibition Centre



**6 Congreso de CFOs**  
Sevilla, 13 de noviembre  
Hotel Barceló Renacimiento

Síguenos en



[www.apd.es](http://www.apd.es)