

EDICIÓN ACTUALIZADA
2025

TRUST



— 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

apd

**abantian**
EQUIPOS Y NEGOCIOS QUE AVANZAN



-SEMINARIO-

#SeminarioAPD

VENTA ASESORATIVA



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 Asesora 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 Asesora 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 posicionarlos 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 posicionar para conseguir buenas reuniones con interlocutores nuevos.
- Cómo utilizar las video-llamadas para aplicar el modelo relacional de Venta Asesoria.

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 Asesora 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 Asesora.
- 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 Asesora o ayudar a que otros evolucionen

- Los pasos evolutivos de cualquier profesional, equipo y organización en la implantación de una Venta Asesora orientada al cliente.
- Descubra cómo de asesora 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 Asesora.
- Cómo avanzar en la Venta Asesora 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

- 1 Regístrate en nuestra web (recibirás un mail de confirmación con tu clave de acceso)
- 2 Dirígete a la actividad a la que quieras 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 (Ainara López) y te enviaremos una propuesta adaptada.



#SeminarioAPD VENTA ASESORATIVA

- 
JORNADAS VIRTUALES EN DIRECTO
- 
SÍGUELAS DESDE CUALQUIER DISPOSITIVO
- 
PONENTES 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
- Correo electrónico: inscripcionesnorte@apd.es
- Importante:** Si tienes alguna alergia o intolerancia alimentaria, comunícanoslo enviando un e-mail a inscripcionesnorte@apd.es
- Importante:** Si tienes alguna alergia o intolerancia alimentaria, comunícanoslo enviando un e-mail a 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 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

Los precios incluyen la documentación, desayuno y almuerzo de trabajo

INSCRÍBETE

apd

**LA COMUNIDAD GLOBAL DE
DIRECTIVOS**

APD Zona Norte
Jose Mª Olabarri, 2 – 48001 Bilbao
inscripcionesnorte@apd.es
94 423 22 50

Síguenos en



www.apd.es

2025

C

CONGRESOS

apd

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