



- SEMINARIO PRESENCIAL -

VENTAS: IMPACTO E INFLUENCIA

SESIÓN INTENSIVA PARA REFORZAR E
IMPULSAR TUS COMPETENCIAS EN
VENTAS

apd

#SeminarioAPD

Donostia-San Sebastián, 13 de mayo del 2026

FORMACIÓN
BONIFICABLE



- SEMINARIO PRESENCIAL -

#SeminarioAPD VENTAS: IMPACTO E INFLUENCIA

INTRODUCCIÓN

Impactar e influenciar en las ventas puedes ser todo un arte comercial, ¿pero cómo conseguirlo? En esta formación conseguirás una serie de **herramientas y habilidades** para conseguirlo.

Mejorarás y reforzarás la argumentación, con una visión 360° del proceso comercial, dominar las bases del modelo de Negociación Harvard... Todo esto y mucho más serán los objetivos de la formación.

PÚBLICO OBJETIVO

Directores comerciales, jefes de venta, Key Account managers, comerciales, gerentes, emprendedores, consultores, comisionistas autónomos y **profesionales** del mundo comercial **con acción directa en la venta o en la formación de equipos comerciales**.



- SEMINARIO PRESENCIAL -

#SeminarioAPD VENTAS: IMPACTO E INFLUENCIA

OBJETIVOS

- **Mejorar la argumentación y eficacia comercial** mediante el conocimiento de técnicas de impacto e influencia.
- Tener una **visión de 360°** del proceso comercial.
- Utilizar técnicas de **“ganchos comerciales”** que nos permitan obtener tiempo para explicar nuestros productos, orientados tanto a la captación como a la vinculación de clientes.
- **Manejar las actitudes y las resistencias** de los distintos tipos de clientes basándonos en la argumentación y en la venta de nuestra excelencia de marca, productos y servicios.
- Reforzar nuestra capacidad de **“influencia argumental”**, que sustente el interés del cliente induciéndole a contratar nuestros productos.
- Utilizar **técnicas de manejo** de objeciones basadas en el descubrimiento de las objeciones ocultas y el “condicionamiento” de las objeciones verdaderas, orientándonos hacia el cierre.
- **Reforzar nuestros argumentos y técnicas de cierre** basadas en beneficios.



#SeminarioAPD

VENTAS:

IMPACTO E INFLUENCIA

COMPOSICIÓN DEL CURSO

Una sesión intensiva de trabajo

DURACIÓN

8 horas (12 de febrero de 2026)

HORARIO

- 09.15 Apertura y presentación del curso
- 09.30 Comienzo de la formación
- 11.00 Pausa Café
- 14.00 Almuerzo
- 15.00 Reanudación del curso
- 18.00 Fin de la formación.



PONENTE

**CÉSAR HORCAJO
ALONSO**

Consultor especialista en
Formación y Desarrollo
Empresarial

VENTAS: IMPACTO E INFLUENCIA

CONTENIDOS

ESTRATEGIA COMERCIAL

- Organización de ventas y Procesos comerciales.
- Gestión y Planificación de carteras.
- Gestión y fidelización de clientes.
- Herramientas CRM y ERP.
- Previsión y fijación de Objetivos y el Plan de Venta.

LOS CUATRO SIES DE LA VENTA

- El proceso comercial: conseguir síes.
- Suscitar Información.
- Sostener Interés.
- Solventar Inconvenientes.
- Solicitar el Ingreso.

SUSCITAR INFORMACIÓN

- Las objeciones barrera. Las objeciones del cliente en la fase de
- Suscitar información.
- ¿Cómo abordarlas? La psicología de las objeciones falsas.
- ¿Qué contestar?
- ¿Qué hacer después?

LA COMPETENCIA CLAVE DEL COMERCIAL

- La Influencia.
- Fórmula de la influencia comercial (IC): confianza+ soluciones + Incitación
- Definición de Venta por Beneficios.
- Descubrir ganchos comerciales.



PONENTE

**CÉSAR HORCAJO
ALONSO**

Consultor especialista en
Formación y Desarrollo
Empresarial

VENTAS: IMPACTO E INFLUENCIA

CONTENIDOS

TÉCNICAS DE VENTA Y ACCIÓN COMERCIAL

- Iniciativa. El nuevo enfoque comercial. Los océanos azules.
- Mi plan de ruta. Cómo conseguir resultados.
- Técnicas de venta. La escalera de la venta.
- La venta neurorelacional. Captar la atención.
- Compromiso. Diferencias entre influencia y venta.
- Habilidades comerciales. La imagen comercial.
- La comunicación en la acción comercial: Cómo ilusionar en la venta.
- Resultados. Eficacia y eficiencia en la gestión comercial.
- Venta cruzada y Retos de fidelización de clientes. Factores de éxito.
- La innovación en la venta. Hábitos de superación personal.
- Cómo rebatir objeciones. Los momentos de la verdad en orientación al cliente.
- Principales objeciones del cliente: Técnicas para rebatirlas.
- Fábrica de clientes satisfechos. Fidelización de clientes.
- Objeciones y su tratamiento.
- Causas de una objeción.
- Tratamiento de las objeciones. ¿Cómo rebatirlas? Los momentos de la verdad del cliente.
- Perseverancia.
- Barreras e impulsores para el cierre.
- Modelo sondeo, alineamiento y ascenso como herramienta de cierre.
- El acuerdo.

PONENTE



CÉSAR HORCAJO ALONSO
**Consultor especialista en Formación
 y Desarrollo Empresarial**

**Licenciado en Ciencias por la Universidad Autónoma de Madrid y
 Licenciado en Ciencia y Tecnología por la Universidad
 Complutense.** Doctor en Legislación Alimentaria por la Universidad
 Complutense. Master en Dirección de Empresas por la UOC.

Con **16 años de experiencia y más de 10.000 horas impartiendo
 formación**, actualmente es **Consultor Senior** asociado, especialista
 en formación. Comercial, **Desarrollo de Negocio y Negociación
 Harvard**, así como en implementación de Habilidades Directivas,
 Liderazgo y Dirección de Equipos. Es tutor desde hace 7 años del
 Master de Dirección Comercial y Marketing de IMF y colaborador
 del Business&Marketing School de ESIC y del Programa E2C de
 BBTS (Bilbao Business Training School) y de APD.

Comenzó su trayectoria profesional con su **labor investigadora** en
 el **CSIC** en el Centro Nacional de Biotecnología pasando a
 continuación al **Grupo Leche Pascual**, inicialmente para I+D y en
 un segundo periodo para el desarrollo y cualificación de la Red
 Comercial y apertura de mercado para las nuevas líneas de
 productos. Posteriormente inició andadura en el área de
consultoría de empresas en firmas como Overlap, AU Consultores,
 pasando a ser Gerente de Desarrollo y Formación en MOA BPI
 Group.

Ha desarrollado su labor en formación y capacitación en
 Negociación modelo Harvard, **Técnicas de Venta y Acción
 Comercial en diversas compañías** tanto en España como en
 Latinoamérica, implementado proyectos en empresas como
**Airbus, Heineken, Iberdrola, Orange, L'Oreal, Iberia, BBVA,
 Endesa, Movistar, Makro, Banco Crédito de Perú, Jazztel, Banco
 Fotaleza, MMT Seguros, Bankinter, etc**

SAVE THE DATE



Donostia-San Sebastián

Hotel Eurostars Amara
Plaza Pío XII – 20010 Donostia/San Sebastián



13 de mayo de 2026



#SeminarioAPD VENTAS: IMPACTO E INFLUENCIA Sesión intensiva para reforzar e impulsar tus competencias en ventas



JORNADAS
VIRTUALES EN
DIRECTO



SÍGUELAS
DESDE
CUALQUIER
DISPOSITIVO



PONENTES Y
EXPERTOS
DE PRIMER
NIVEL



PREGUNTA
DIRECTAMENTE
A LOS
EXPERTOS

INSCRÍBETE

INFORMACIÓN PRÁCTICA

- Fecha: 13 de mayo de 2026
- Lugar: Hotel Eurostars Amara
(Plaza Pío XII – 20010 Donostia/San Sebastián)
- Recepción de Asistentes: 9:15 h.
- Formación: de 09:30 h. a 18:00 h.
- Teléfono: 94 423 22 50
- Inscripciones: <https://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

CUOTA DE INSCRIPCIÓN

- Socios Protectores de APD: 305 € + IVA
- Socios Globales de APD: 410 €+ 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.

FORMA 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:
ES21-2100-0815-5802-0057-8991

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

INSCRÍBETE



**LA COMUNIDAD GLOBAL DE
DIRECTIVOS**

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

Síguenos en



www.**apd**.es