



SEMINARIO PRESENCIAL

FORMACIÓN BONIFICABLE

# VENTAS: IMPACTO E INFLUENCIA

SESIÓN INTENSIVA PARA REFORZAR E  
IMPULSAR TUS COMPETENCIAS EN  
VENTAS



**#FormaciónAPD**

26 de febrero de 2026

# #FormaciónAPD

## VENTAS: IMPACTO E INFLUENCIA

SESIÓN INTENSIVA PARA REFORZAR E IMPULSAR  
TUS COMPETENCIAS EN VENTAS

### 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.**

# #FormaciónAPD

## VENTAS: IMPACTO E INFLUENCIA

### SESIÓN INTENSIVA PARA REFORZAR E IMPULSAR TUS COMPETENCIAS EN VENTAS

#### 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.



**#FormaciónAPD**  
**VENTAS: IMPACTO E**  
**INFLUENCIA**

**COMPOSICIÓN DEL CURSO**

Una sesión de trabajo

**DURACIÓN**

8 horas

**HORARIO**

09.15	Apertura y presentación de la formación
09.30	Inicio de la formación
11.00	Pausa Café
14.00	Almuerzo
15.00	Reanudación de la sesión
18.00	Fin de la sesión

\*Desayuno y almuerzo incluidos



## VENTAS: IMPACTO E INFLUENCIA

### PONENTES

**CÉSAR HORCAJO  
ALONSO**

*Consultor especialista en  
Formación y Desarrollo  
Empresarial*

### 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.



## VENTAS: IMPACTO E INFLUENCIA

### PONENTES

**CÉSAR HORCAJO  
ALONSO**

*Consultor especialista en  
Formación y Desarrollo  
Empresarial*

### 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.

SAVE THE DATE

---



**Sevilla**

Hotel Giralda Center



**26 de febrero de 2026**

## 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





## #FormaciónAPD VENTAS: IMPACTO E INFLUENCIA

SESIÓN INTENSIVA PARA REFORZAR E  
IMPULSAR TUS COMPETENCIAS EN  
VENTAS



JORNADAS  
VIRTUALES EN  
DIRECTO



SÍGUELAS  
DESDE  
CUALQUIER  
DISPOSITIVO



POÑENTES Y  
EXPERTOS  
DE PRIMER  
NIVEL



PREGUNTA  
DIRECTAMENTE  
A LOS  
EXPERTOS

# INSCRÍBETE

### INFORMACIÓN PRÁCTICA

- Fecha: 26 de febrero
- Horario: de 09:15 h. a 18:00 h.
- Teléfono: 954 293 668
- Correo electrónico: [sur@apd.es](mailto:sur@apd.es)

### CUOTA DE INSCRIPCIÓN

- Los Socios Protectores de APD: 360 € + IVA
- Los Socios Globales de APD: 450 € + IVA
- Los Socios Individuales de APD: 450 € + IVA
- No socios: SER SOCIO DE APD TIENE IMPORTANTES VENTAJAS, consulte con Loles Olid a través de [lolid@apd.es](mailto:lolid@apd.es) o en el 669 09 56 48.

### CANCELACIONES

En caso de no cancelar la inscripción o realizarla con menos de 48 horas deberá abonar el 100% del importe.

### FORMA DE PAGO

El pago de las cuotas se hará efectivo antes de iniciarse la actividad por medio de los siguientes procedimientos:

- Cheque nominativo
- Domiciliación
- Transferencia Banco Santander  
ES42 0049 1182 3721 1003 3641

Nota: Rogamos adjunten justificante de pago.

### FORMACION 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 Carlos Mateos para más información:  
[amateos@apd.es](mailto:amateos@apd.es)



## LA COMUNIDAD GLOBAL DE DIRECTIVOS

APD Zona Sur  
Paseo de Delicias 5, 4º dcha  
41001, Sevilla  
[sur@apd.es](mailto:sur@apd.es)  
954 293 668

Síguenos en



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