



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 REFORZARE 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 REFORZARE 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

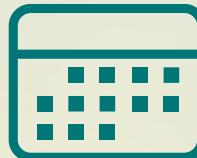
- Iniciativa. El nuevo enfoque comercial. Los océanos azules.
- Mi plan de ruta. Cómo conseguir resultados.
- Técnicas de venta. La escalera de la venta.
- La venta neurorelacional. Captar la atención.
- Compromiso. Diferencias entre influencia y venta.
- Habilidades comerciales. La imagen comercial.
- 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



PONENTES 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

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 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



LA COMUNIDAD GLOBAL DE DIRECTIVOS

APD Zona Sur
Paseo de Delicias 5, 4º dcha
41001, Sevilla
sur@apd.es
954 293 668

Síguenos en



www.apd.es