



apd

- FORMACIÓN PRESENCIAL -

SUPERPODERES PARA LA VENTA

LO MEJOR DE AMBOS MUNDOS

#FormacionAPD

24 de febrero, 4 y 5 de marzo de 2026



OBJETIVOS DEL PROGRAMA:

Combinando técnicas avanzadas de venta y negociación con el uso práctico de herramientas de IA, convertiremos la labor comercial en un proceso estratégico, orientado y eficiente.

- ❖ Dominar las palancas claves de la venta y la negociación: Conocer y aplicar los impulsores críticos de cada fase y adaptándonos a las situaciones.
- ❖ Aplicar un proceso de venta estructurado, eficaz y consultivo.
- ❖ Integrar un enfoque orientado a la generación de oportunidades.
- ❖ Convertir la IA en un super poder comercial: Capacitar a los participantes a integrarla en su día a día para mejorar la eficiencia, la productividad, tomar decisiones más informadas y estratégicas, así como potenciar su desempeño.

Se desarrollará un super poder para la venta, la capacidad de combinar el talento comercial, el método y la IA para vender con mayor impacto, seguridad y resultados que serán sostenibles en el tiempo.

¡Desarrollarás un verdadero súper poder para la venta!

CONTENIDOS DEL PROGRAMA:

- ❖ La innovación en la venta: la motivación comienza por uno mismo.
- ❖ La actitud comercial: autopersuasión, aptitud y actitud ante el cliente.
- ❖ Claves emocionales de la Venta:
 - Secuencia P.E.S.A.R
 - Gestión de los tiempos: Paciencia
 - Recibiendo al NO
 - Mis “AUTO” limitadores
- ❖ ¿Vendes o Negocias? Las claves de la persuasión.
- ❖ La venta consultiva: Escenario 3.0 de la venta técnica asesorada.
- ❖ The sales Funner en venta consultiva.
- ❖ Método comercial: Las 5 fases de la escalera de la venta.
- ❖ Detección de necesidades y búsqueda de negocio.
- ❖ Curva de la propuesta de valor según el posicionamiento de marca: del Commodity al Lovemark.
- ❖ Diferencias entre influencia y venta de ideas: Persuasión y escalera de actitudes del cliente.

CONTENIDOS DEL PROGRAMA:

- ❖ El papel de la comunicación para la venta de ideas: Cómo ilusionar en la venta.
- ❖ Comunicación comercial Efectiva:
 - Planificación del mensaje
 - Asertividad, escucha y empatía
 - Adaptación del lenguaje al interlocutor
- ❖ Convertir objeciones en oportunidades.
- ❖ Cómo rebatir objeciones. Tratamiento del precio.
- ❖ Técnicas de cierre de ventas y acuerdos.
- ❖ La venta neuro relacional. Captar la atención.
- ❖ La comunicación emocional. El lenguaje no verbal y paralenguaje.
- ❖ Gestión y Planificación de carteras para crecer.
- ❖ Desarrollo de un Plan de Mejora Personal.

CONTENIDOS DEL PROGRAMA:

- ❖ Introducción a la Inteligencia Artificial.
 - Definición y conceptos básicos de la IA.
 - Privacidad y protección de datos.
 - Trabajar con la IA de manera fácil, útil y rentable.
 - Herramientas y principales modelos de IA y sus aplicaciones en ventas.
 - Saber como preguntar – Ingeniería de Prompts avanzada.
 - Creación de GPT's
- ❖ Casos prácticos con IA
 - Análisis de datos.
 - Prospección.
 - Personalización de ofertas y recomendaciones.
 - Análisis de conversaciones de ventas.
 - Coach de ventas para mejorar nuestro desempeño.
 - Resumen de reuniones: Análisis, ítems de acción y siguientes pasos.
 - Seguimiento y análisis de las interacciones con clientes.

METODOLOGÍA:

Exposición teórica breve y concisa para aprovechar el tiempo para practicar distintos casos de usos y herramientas.

30% teoría, 70% práctica.

Saldrás de esta formación habiendo aplicado y trabajado todos los conocimientos y herramientas presentadas en el programa.

¡Altamente recomendable!

 Para aprovechar la formación **deberás acudir con tu propio equipo portátil las dos últimas sesiones**. Las tabletas no tienen el mismo desempeño.

Acudir con una cuenta gratuita o de pago de Chat GPT y Gemini (IA de Google).



FORMADOR

César Horcajo

Con más de 16 años de experiencia y 10.000 horas de formación impartida, acompaña a profesionales y equipos comerciales a vender más y mejor, combinando estrategia, método y actitud. Es Consultor Senior en Ventas y Desarrollo de Negocio, especialista en Negociación (modelo Harvard), técnicas de venta, liderazgo y dirección de equipos, y tutor desde hace 7 años del Máster en Dirección Comercial y Marketing de IMF, colaborando también con ESIC, BBTS y APD.



Ha desarrollado proyectos de formación y consultoría en España y Latinoamérica para compañías como Grupo Leche Pascual, Airbus, Heineken, Iberdrola, Orange, L'Oréal, Iberia, BBVA, Endesa, Movistar, Makro, Jazztel, Bankinter, MMT Seguros, Banco Crédito de Perú y Banco Fortaleza, trasladando la teoría a la realidad del día a día comercial y ayudando a convertir el talento en resultados sostenibles.

FORMADOR

Pedro Bisbal

Responsable de Consultoría IA Aplicada.
Consultoría Técnica y Tecnológica
para la adopción de la IA de manera útil,
segura y efectiva.

Consultor, mentor y profesor con más
de 20 años de experiencia en gestión
empresarial, consultoría de negocio
y dirección de entidades.

Entusiasta de la IA aplicada a las
tareas del día a día.

Conferenciante y divulgador
sobre distintas materias.

Autor del libro de productividad
“El Viaje: Una vida con propósito”

Creador de los Métodos MIO y
MIVA de productividad y
presentaciones respectivamente.



DURACIÓN Y FECHAS

3 sesiones presenciales, 18 horas lectivas.

- 24 de febrero de 09:00 a 18:00 (incluye almuerzo)
- 04 y 05 de marzo de 09:00 a 14:00

CONTACTO:

APD Levante. Teléfono: 96 373 50 13

Correo electrónico: apdcomunidadvalenciana@apd.es

Pilar Motero: pmotero@apd.es Teléfono: 647 71 75 49

Pilar Ramón: pramon@apd.es Teléfono: 670 59 78 25

CUOTA DE INSCRIPCIÓN:

- Socio Global/Individual: 985€ + IVA
- Socio Protector: 788€ + IVA

[INSCRÍBETE](#)

FORMA DE PAGO:

El pago del programa 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.

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

Los gastos de formación de personal tienen la consideración de gastos deducibles para la determinación del rendimiento de las actividades económicas, tanto en el Impuesto sobre Sociedades como en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Aquellos gastos e inversiones destinados a habituar a los empleados en la utilización de las nuevas tecnologías de la comunicación y de la información dan derecho a practicar una deducción en la cuota íntegra de ambos impuestos en el porcentaje previsto legalmente.

ESTA TEMÁTICA SE PUEDE REALIZAR EN FORMATO IN COMPANY,
DISEÑADA Y ADAPTADA A LAS NECESIDADES DE LA EMPRESA

Para más información contacta con Guillermo Dorado: g dorado@apd.es