

apd

- FORMACIÓN PRESENCIAL -

SUPERPODERES PARA LA VENTA

LO MEJOR DE AMBOS MUNDOS

#FormacionAPD

24 de febrero, 4 y 5 de marzo de 2026



FORMACIÓN
BONIFICABLE

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 Comodity 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.



SUPERPODERES
PARA LA VENTA

apd

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.



SUPERPODERES
PARA LA VENTA

apd