



PREGUNTAS PODEROSAS QUE CONVIERTEN LEADS EN CLIENTES DE PAGO

Descubre las preguntas que
activan decisiones de compra

apd

#SeminarioAPD

Aula Virtual APD



— SEMINARIO —

#SeminarioAPD PREGUNTAS PODEROSAS QUE CONVIERTEN LEADS EN CLIENTES DE PAGO

INTRODUCCIÓN

En el entorno comercial actual, muchos vendedores se enfrentan semanalmente a reuniones que, a pesar de incluir presentaciones y presupuestos detallados, terminan en un frustrante "me lo pienso" o "ya te digo algo".

Esta falta de cierre genera un ciclo de seguimiento eterno por WhatsApp o email que rara vez culmina en venta, minando la seguridad del profesional y haciéndole dudar de su propio valor.

Mientras el vendedor pierde el tiempo persiguiendo clientes indecisos, la competencia gana terreno al conectar directamente con los verdaderos decisores.

El problema raíz suele ser la incapacidad de conducir la conversación mediante preguntas clave que fuercen una decisión sin parecer desesperado o presionar innecesariamente.

Y este curso va de esto: de saber escuchar, callar y preguntar cómo la forma más inteligente de conseguir ventas.

METODOLOGÍA

Formación eminentemente práctica basada en el trabajo con casos reales y objeciones habituales. Se fomenta la participación en grupos pequeños (máximo 20 personas)

#SeminarioAPD PREGUNTAS PODEROSAS QUE CONVIERTEN LEADS EN CLIENTES DE PAGO

OBJETIVOS

Al finalizar la formación, la persona participante será capaz de:

- Aprender a conectar con seguridad y defender el valor de la oferta.
- Dominar técnicas de cierre que permitan al cliente tomar la decisión sin sentirse perseguido.
- Identificar y aplicar las preguntas clave para conducir cada fase de la venta

A QUIÉN VA DIRIGIDO

Vendedores que quieren mejorar resultados, equipos comerciales que no llegan a objetivos y personas (con o sin experiencia previa) que busquen desarrollar la habilidad de vender sin presionar.



SEMINARIO

PREGUNTAS PODEROSAS QUE CONVIERTEN LEADS EN CLIENTES DE PAGO

09:00 Recepción de asistentes y bienvenida

- Introducción a la metodología: Por qué las preguntas son la herramienta de cierre más potente.

09:15 BLOQUE 1: Mentalidad y seguridad

- Conectar con seguridad: Cómo defender tu oferta sin parecer desesperado ni pedir permiso para vender.
- Análisis de casos: Situaciones en las que perdemos la confianza ante el cliente.

10:15 BLOQUE 2: La ingeniería de la pregunta

- Las preguntas clave: Qué preguntar en cada fase del proceso comercial para conducir al cliente hacia el cierre.
- Dinámica práctica: identificar preguntas que abren la mente del decisor

11:00 Descanso



SEMINARIO

PREGUNTAS PODEROSAS QUE CONVIERTEN LEADS EN CLIENTES DE PAGO

11.30 BLOQUE 3: Técnicas de cierre sin presión

- Cómo ayudar al cliente a tomar la decisión final sin utilizar técnicas de persecución o presión incómoda.
- Manejo de las objeciones típicas: "Me lo pienso", "Ya te digo algo" o "Mándame un email."

12.15 BLOQUE 4: El Gran Secreto y Aplicación Real

- Revelación del factor que diferencia a los vendedores de éxito del resto.
- Taller de casos reales: Resolución de situaciones de venta actuales aportadas por los participantes

13:00 – Conclusión y cierre de la jornada

- Resumen de aprendizajes clave y ronda final de preguntas.
- Fin de la formación.

SAVE THE DATE



Aula virtual APD



Martes, 14 de julio
09:00 a 13:00

PONENTES Y EXPERTOS



JOKIN FERNÁNDEZ

Formador y mentor en cierre de ventas

Jokin Fernández Moraza es formador y mentor comercial especializado en cierre de ventas a través del arte de la pregunta.

Cuenta con una sólida trayectoria en el ámbito comercial, habiendo trabajado en sectores como banca, productos energéticos, mobiliario de oficina e industria, donde desarrolló una visión práctica de la venta, la prospección, la atención al cliente y la gestión de relaciones comerciales.

Su propuesta profesional combina la experiencia real en ventas con herramientas del coaching, especialmente la escucha activa, la presencia y las preguntas poderosas. A través de este enfoque, ayuda a vendedores, emprendedores y equipos comerciales a comprender mejor las necesidades de sus clientes, mejorar sus conversaciones de venta y aumentar el cierre de propuestas sin recurrir a la presión ni a la insistencia.

Actualmente desarrolla su actividad como formador y mentor en ELCAVI, impulsando programas, talleres y ponencias orientados a mejorar los procesos comerciales desde una perspectiva más consultiva, humana y efectiva.



#SeminarioAPD Aula virtual APD



JORNADAS
VIRTUALES EN
DIRECTO



SÍGUELAS
DESDE
CUALQUIER
DISPOSITIVO



PONENTES Y
EXPERTOS
DE PRIMER
NIVEL



PREGUNTA
DIRECTAMENTE
A LOS
EXPERTOS

INSCRÍBETE

INFORMACIÓN PRÁCTICA

- Fecha: 14 de julio
- **Lugar:** Aula virtual APD
- Recepción participantes: 09:00 h.
- **Formación:** de 09:00 h. a 13:00 h.
- Teléfono: 607 672 065
- Correo electrónico: ffuente@apd.es

CUOTA DE INSCRIPCIÓN

- Socios Protectores de APD: 280€ + IVA
- Socios Globales de APD: 350€ + IVA
- No socios: SER SOCIO DE APD TIENE IMPORTANTES VENTAJAS, consulte en 91 522 75 79.

CANCELACIONES

Cancelaciones gratuitas válidas hasta **48 horas** antes de la celebración de la actividad.

FORMAS 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:
ES54-2100-6440-0521-0009-2274

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 Alicia Calderón para más información:
acalderon@apd.es

Los precios incluyen la documentación y desayuno de trabajo



LA COMUNIDAD GLOBAL DE DIRECTIVOS

APD Zona Centro Zurbano, 90 – 28003

Madrid

apd@apd.es

607 672 065

Síguenos en



www.apd.es