

Modalidad: **online**
 1 de diciembre de 2026
 10:00 a 12:00 h
 horario peninsular

TALLER

DESARROLLO PROFESIONAL

INSCRIBIRSE AHORA

Claves de la comunicación efectiva en ventas y la importancia de los *elevator pitch*

En un entorno cada vez más competitivo, la capacidad de comunicar de forma clara, persuasiva y memorable se ha convertido **en una de las habilidades más valiosas** para cualquier profesional con responsabilidades en ventas. No siempre gana la mejor propuesta, sino aquella que logra transmitir su valor de manera convincente **y generar una conexión inmediata** con el interlocutor. Esta formación práctica capacita a los equipos de ventas para dominar la comunicación persuasiva y captar la atención de sus clientes en los primeros segundos. A través de técnicas avanzadas de escucha activa, adaptación del lenguaje y estructuración del discurso, los participantes aprenderán a diseñar e implementar **elevator pitches de alto impacto**.

Este Taller ofrece una formación práctica para profesionales que quieren comunicar con mayor seguridad, influir con más eficacia y convertir cada interacción comercial en una oportunidad de crecimiento y éxito con una **sesión intensiva** orientada a transformar cada contacto comercial en una oportunidad real de negocio, mejorando la confianza del vendedor y **acelerando el ciclo de venta**.



Comunicar con eficacia

Entender las claves que hacen que un mensaje sea claro, persuasivo y memorable.



Adaptar el lenguaje

Ajustar el discurso y el tono a cada interlocutor para generar una conexión inmediata.



Construir el *pitch*

Estructurar un *elevator pitch* memorable que capte la atención en pocos segundos.



Dominar la presencia

Controlar la comunicación no verbal y vocal para proyectar seguridad en cada mensaje.



Escuchar con estrategia

Aplicar la escucha activa para detectar las necesidades reales de cada cliente.



Superar objeciones

Anticipar y resolver las objeciones iniciales para avanzar con firmeza hacia el cierre.



Andrés Ortiz Moyano

Fundador y CEO de AOM Comunicación y Marketing.

Periodista, columnista y escritor. Colaborador en medios de comunicación internacionales. Conferenciante y *speaker*. Docente de Reputación Corporativa, Comunicación efectiva y oratoria a alumnos de posgrado en centros universitarios como CEU San Pablo o la Universidad de Los Andes.

SESIÓN ONLINE

- Apertura y diagnóstico
- Fundamentos de la comunicación efectiva
- Arquitectura y construcción del *Elevator Pitch*
- Roleplay* e integración de objeciones
- Simulación final

SOCIO GLOBAL

220 €^{+IVA}

SOCIO PROTECTOR

180 €^{+IVA}

INSCRIBIRSE AHORA

¿Te interesa este curso y no eres socio de APD? Entonces ponte en contacto con nosotros dirigiéndote a este correo electrónico: **Alicia Calderón** | acalderon@apd.es