



Experto

TÉCNICAS DE VENTA, POSTVENTA Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL

 **Fecha de impartición:** Del 28 de enero al 25 de febrero 2026

 **Fecha límite de inscripción:** Hasta el 20 de enero de 2026

Contenidos del Curso

COMT069PO - FUNDAMENTOS DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL

COMT097PO - TÉCNICAS DE PROCESO DE VENTA Y POSTVENTA

Duración total: 34 horas en Aula virtual (clases en directo)

1. LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL

Concepto, elementos de negociación, protocolo y negociación en diferentes escenarios

2. LA COMUNICACIÓN

Verbal y no verbal

3. PRINCIPIOS DE LA NEGOCIACIÓN

Plantear nuestro caso, conocer alzance, satisfacer necesidades, fijación de metas, tipos de negociación, características del negociador, tipos de negociador, estilos internacionales de negociación.

4. EL PROCESO DE LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL

Fases, propuestas, Intercambios y concesiones, argumentos, bloqueos, cierre y postnegociación

5. EL VENDEDOR

Tipologías de comerciales, el vendedor y la organización, funciones de un comercial, dirección de ventas

6. EL CLIENTE

Motivaciones, relaciones con los clientes, tipos de clientes, productos y servicios, ciclo de vida del producto, beneficios del producto, técnicas de persuasión

7. PREPARACIÓN DEL PROCESO DE VENTA

8. DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA

9. CIERRE DEL PROCESO DE VENTA

10. SERVICIO POSVENTA

11. COMUNICACIÓN COMERCIAL

El proceso de la comunicación y comunicación comercial

12. MÓDULO ESPECÍFICO SECTORIAL

Objetivo de esta formación

Dotar a los participantes de las competencias necesarias para aplicar técnicas eficaces de venta y postventa, así como desarrollar habilidades de negociación comercial que permitan mejorar la relación con los clientes, incrementar la satisfacción y fidelización, y alcanzar acuerdos beneficiosos para todas las partes en el proceso de compraventa.

Metodología

El curso se imparte en Aula Virtual, **con clases en directo a través de videoconferencia**, en las cuales podrás interactuar con el tutor y el resto de alumnado para aclarar tus dudas y compartir experiencias para trabajar sobre situaciones reales.

Horario de clases:

de lunes a jueves, 2 horas diarias

Turno de tarde: 19:00 a 21:00

Certificación

Al finalizar el programa con éxito, los participantes recibirán un **diploma de aprovechamiento que acredita la superación** del curso.

Dirigido a:

Profesionales del área de Servicios a las Empresas, diseñado para consultores, socios, directores comerciales y responsables de marketing dentro de firmas de consultoría que quieran mejorar su posicionamiento online, aumentar la captación de clientes y digitalizar su estrategia de ventas.

✓ Requisitos de Acceso

Para poder acceder los participantes deben cumplir los siguientes requisitos:

1. Estar trabajando en activo, en situación de mejora de empleo o en ERTE y que la empresa pertenezca al sector Servicios a las empresas (*compruébalo en el siguiente enlace consultando la actividad de la empresa*) [LISTADO CNAE SECTOR EMPRESAS](#) En caso de no encontrar la actividad de la empresa dentro de estas actividades o encontrarse en situación de desempleo, puedes matricularte pero tu inscripción quedará en bolsa y se confirmará según la disponibilidad de plazas.
2. Disponer de un dispositivo con conexión a Internet para el acceso a las clases en directo.
3. Sin requisitos académicos.

■ Documentación a Aportar

Para formalizar la inscripción en el curso el alumno deberá presentar la siguiente documentación:

- Toma de datos adjunta cumplimentada
- Copia del DNI (por ambas caras)
- Informe de vida laboral actualizado
- Copia de la cabecera de la nómina

Fundación Estatal
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO



Nota informativa dirigida a los participantes en acciones de formación de la convocatoria del Servicio Público de Empleo Estatal "Programas de formación de ámbito estatal"

La acción formativa en la que está usted participando corresponde a la convocatoria para la concesión de subvenciones públicas para la ejecución de programas de formación en el ámbito estatal, dirigidos prioritariamente a las personas ocupadas, regulada por resolución del director general del Servicio Público de Empleo Estatal.

Esta convocatoria se encuadra dentro del sistema de formación en el trabajo, cuyos programas están orientados a la adquisición y mejora de las competencias profesionales relacionadas con los requerimientos de productividad y competitividad de las empresas.

De manera particular, las acciones de formación que se financian en el marco de la presente convocatoria tienen como finalidad:

- Favorecer la formación a lo largo de la vida.
- Adquirir y mejorar las competencias profesionales de las personas trabajadoras y sus itinerarios de empleo y formación.
- Promover el desarrollo profesional y personal, mejorando las perspectivas de empleo estable y de calidad.
- Contribuir al progreso de los sectores productivos, a la adaptación a los cambios y a la mejora de la competitividad y productividad de las empresas.
- Incrementar las cualificaciones de la población activa.
- Mantener el empleo y promover la promoción profesional.

Los recursos para financiar el sistema de formación para el trabajo proceden de la cuota* de formación profesional que recauda la Seguridad Social a la que se suman las aportaciones del Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE).

**La cuota de formación profesional es la cantidad resultante de aplicar el tipo de 0,70% sobre la base de cotización por contingencias comunes que aportan las empresas y trabajadores de la Seguridad Social, a través de sus Boletines de Cotización (TC1). De ese tipo global el 0,60% lo aporta la empresa y el 0,10% restante el trabajador.*