

CURSO TÉCNICAS DE VENTA PARA EL EQUIPO COMERCIAL DEL FABRICANTE DE PINTURAS Y TINTAS DE IMPRIMIR

Duración	6 horas		
Fechas y Horario	4 y 5 de mayo de 2026 (09:30-12:30h)		
Modalidad	Presencial por aula virtual		
Formador	Jesús Jiménez (socio director B&J Consulting)		
Coste del curso		Con bonificación (1)	Sin bonificación (Importe factura)
	Socios	186,46€	320€ (264,46€ + IVA)
	Colaboradores	226,13€	368€ (304,13€ + IVA)
	No socios	292,25€	448€ (370,25€ + IVA)

(1) Coste final descontando el importe teórico máximo bonificable. ASEFAPI no podrá realizar físicamente la gestión de la bonificación en la aplicación de la Fundación Estatal para la formación en el Empleo, pero las empresas podrán contar con el asesoramiento y guía en este proceso por parte de ASEFAPI (solo socios).

LAS REGLAS DE FUNDAE NO PERMITEN LA BONIFICACIÓN EN EL CASO QUE SE GESTIONE A TRAVÉS DE UNA ENTIDAD ORGANIZADORA EXTERNA.

Fecha límite para inscribirse: 27-04-2026

Destinatarios

Comerciales y Responsables de Área/Canal/Grandes Cuentas.

Objetivos

1. Aumenten su eficacia mediante el conocimiento y uso de las técnicas de venta.
2. Planificar el tiempo que va a dedicar a las visitas comerciales.
3. El proceso de la venta. Tipos de visita. Tratamiento de objeciones. Técnicas de venta
4. Oportunidades: referencias de clientes y la venta cruzada
5. Seguimiento y acciones tras la visita.

Contenidos

Sesión 1

- Objetivo del programa, presentación del facilitador y expectativa de los participantes.
- La planificación de mi tiempo para las visitas comerciales
- El proceso de la venta y los tipos de visita.
- Tratamiento de Objeciones.
- Las principales técnicas de venta.

Sesión 2

- Oportunidades: referencias de clientes y la venta cruzada
- Técnicas de venta: casos prácticos en grupo
- Seguimiento y acciones tras la visita.
- Compromiso para la acción

Formadores:

Jesús Jiménez

- Ha desarrollado su carrera profesional en puestos de dirección comercial, con más de 10 años de experiencia en el sector de la pintura industrial.
- Estudió Administración y Dirección de Empresas en la Universidad de Barcelona y PDD en IESE. Está acreditado para impartir cursos de desarrollo profesional por Insights Discovery.

BONIFICACIONES

Según la Resolución de 15 de abril de 2020 (actualmente vigente), en materia de formación profesional para el empleo en el ámbito laboral, se acepta el uso del aula virtual como modalidad presencial en la formación bonificada durante el ejercicio 2026, sujeta a diversos requisitos. Entendemos, según este comunicado, que no debiera haber ningún problema a la hora de justificar dicha formación. No obstante, ASEFAPI no asume responsabilidad en caso de denegación de bonificación por FUNDAE.

CONDICIONES DE INSCRIPCIÓN

Las plazas son limitadas y la reserva se hará por riguroso orden de inscripción. Los administradores al curso recibirán confirmación por escrito.

ANULACIÓN CURSO

ASEFAPI se reserva el derecho a cancelar el curso por falta de participantes. En este caso, se procederá, según decisión de la empresa, a las correspondientes devoluciones o aplicaciones a cursos futuros.

ANULACIÓN RESERVA

ASEFAPI ruega que, si una vez efectuada la reserva de plaza en el curso no desea mantener su solicitud, nos envíe por escrito vía e-mail, la anulación de su reserva.

El titular de la inscripción, en caso de no poder participar, podrá ser sustituido por otro de la misma empresa siempre que se comunique con tres días de antelación al inicio del curso.

ASEFAPI está obligada a aplicar las retenciones siguientes en el caso de:

- Cancelaciones entre 10 y 6 días hábiles antes del comienzo del curso: 30%
- Cancelaciones hasta 5 días hábiles antes del comienzo del curso: 100%

