ICUFOR
Cursos de Formación Permanente Universitaria

Curso de Formación Permanente

Comunicación Comercial y Argumentación de Ventas

2 ECTS | 50 horas | Online, a tu ritmo

Formación acreditada por
Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ



Acerca de ICUFOR

ICUFOR es un centro privado de formación online, Centro Acreditado y Autorizado por la Universidad EUNEIZ de Vitoria-Gasteiz. Diseñamos e impartimos Cursos de Formación Permanente universitarios, pensados para la actualización y la especialización de profesionales en activo.

Nuestros cursos se estudian a tu ritmo en un campus virtual propio y terminan con el diploma de la Universidad EUNEIZ y con certificados de ICUFOR verificables.

Centro acreditado
Universidad EUNEIZ

100 % online
Campus virtual propio

Equipo docente
Disponible todo el curso



Metodología de estudio

Campus virtual propio
Estudias desde cualquier lugar y dispositivo, sin horarios.

Aprendizaje autónomo, pero acompañado
Tú marcas el ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

Contenido del curso en PDF
El material principal, para estudiarlo a fondo, tema a tema.

Abstract de cada tema
Su síntesis, para situarte al empezar y repasar al final.

Presentación con los aspectos clave
Lo esencial de cada bloque, para jerarquizar y fijar.

Cuestionarios de evaluación
De respuesta múltiple, uno por tema.



Campus virtual

Mis cursos
Tu progreso y el siguiente tema por estudiar

Materiales
Contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave

Cuestionarios de evaluación
Tu nota y la revisión de tus respuestas

Equipo docente
Consulta por escrito, chat y asesor de IA a cualquier hora

Secretaría
Certificados en PDF con código de verificación

Pagos y facturas
Descarga de facturas en PDF



Presentación del programa



Especialízate con el Curso de Formación Permanente en Comunicación Comercial y Argumentación de Ventas de ICUFOR y transforma tu capacidad de conectar con clientes y cerrar acuerdos comerciales exitosos. En un entorno empresarial donde la diferenciación depende cada vez más de las habilidades comunicativas del profesional, dominar las técnicas de persuasión y argumentación se convierte en una ventaja competitiva determinante para cualquier carrera vinculada al ámbito comercial.

A lo largo de esta formación, desarrollarás competencias esenciales como la escucha activa, el rapport, la comunicación verbal y no verbal, así como el uso estratégico de preguntas para detectar necesidades reales del cliente.

Duración
50 horas

Créditos
2 Créditos ECTS

Metodología
Online

Matriculación
Permanente

Objetivos del curso

Comprender los fundamentos de la comunicación comercial, identificando los elementos, canales y barreras del proceso comunicativo en el entorno profesional de ventas.

Aplicar los principios psicológicos de la persuasión, utilizando técnicas de rapport, preguntas estratégicas y storytelling adaptados al perfil del interlocutor comercial.

Desarrollar presentaciones comerciales de alto impacto, integrando soportes visuales, herramientas digitales y técnicas de oratoria en formatos presenciales y virtuales.

Identificar las señales de compra y seleccionar la técnica de cierre más adecuada, adaptando la estrategia al contexto y al perfil del cliente.

Dominar las técnicas de comunicación verbal y no verbal, aplicando la escucha activa y la coherencia expresiva en la interacción con el cliente.

Diseñar argumentarios comerciales eficaces, estructurando la secuencia argumental mediante el método CAB y la combinación de argumentos racionales y emocionales.

Diferenciar y gestionar las objeciones del cliente, aplicando técnicas profesionales de reformulación, compensación y transformación de resistencias en oportunidades de venta.

Implementar estrategias de seguimiento postventa, consolidando la fidelización del cliente mediante argumentación continuada y comunicación orientada a largo plazo.

Temario

01 Fundamentos de la comunicación comercial en el entorno profesional de ventas

1.1. Concepto, evolución y relevancia de la comunicación comercial en el contexto empresarial actual
1.2. El proceso comunicativo en el ámbito comercial: elementos, canales y barreras
1.3. Comunicación verbal y no verbal en la interacción profesional con el cliente
1.4. La escucha activa como competencia esencial del profesional de ventas
1.5. Perfil competencial del comunicador comercial eficaz: habilidades, actitudes y conocimientos

Temario

02 Técnicas de comunicación persuasiva aplicadas al proceso de venta

2.1. Principios psicológicos de la persuasión aplicados al contexto comercial
2.2. Identificación y análisis del perfil del cliente: tipologías y estilos de toma de decisiones
2.3. Técnicas de rapport y generación de confianza en los primeros momentos de la relación comercial
2.4. El arte de formular preguntas estratégicas para descubrir las necesidades reales del cliente
2.5. Storytelling comercial: uso de narrativas y casos para conectar emocionalmente con el cliente
2.6. Comunicación asertiva y gestión del lenguaje de influencia en la interacción comercial
2.7. Comunicación persuasiva en entornos digitales y estrategias omnicanal

Temario

03 Construcción y desarrollo de argumentarios comerciales eficaces

3.1. Concepto, tipología y función estratégica del argumentario dentro del proceso de ventas
3.2. Análisis del producto o servicio como base de la argumentación comercial
3.3. Estructuración del argumentario comercial: fases, componentes y secuencia lógica
3.4. Técnicas de argumentación racional y emocional en la presentación comercial
3.5. Personalización del argumentario según el segmento de cliente, el sector y el contexto de venta
3.6. Uso de soportes visuales y herramientas tecnológicas de apoyo a la presentación argumental
3.7. Presentación comercial de alto impacto: preparación, ejecución y comunicación eficaz
3.8. Evaluación, testeo y mejora continua del argumentario comercial

Temario

04 Gestión estratégica de objeciones y técnicas de cierre de ventas

4.1. Naturaleza, origen y tipología de las objeciones en el proceso comercial
4.2. Métodos y técnicas profesionales para el tratamiento eficaz de objeciones
4.3. Gestión emocional del profesional de ventas ante la objeción, la resistencia y el rechazo
4.4. Detección de señales de compra y determinación del momento óptimo para iniciar el cierre
4.5. Técnicas de cierre de ventas: repertorio y aplicación según el contexto y el perfil del cliente
4.6. Fidelización y seguimiento postventa como extensión natural de la argumentación comercial

Titulación y certificados

Diploma de la Universidad EUNEIZ

Al aprobar todos los cuestionarios de evaluación recibes el **diploma en formato digital** de Curso de Formación Permanente, con sus 2 créditos ECTS y 50 horas.

Certificados de ICUFOR

Se descargan en PDF desde la Secretaría del campus, con un código único y QR para verificarlos.


EUNEIZ

El Rector de Universidad EUNEIZ

considerando que, conforme a la legislación y normativa universitaria vigente,

con nº de identificación , ha superado los estudios correspondientes y conforme a lo dispuesto en la legislación vigente, a las Normas de Organización y Funcionamiento de Universidad EUNEIZ, en colaboración con expide el presente título de

dirigido a Enfermería, realizado entre el 05 de abril de 2023 y el 31 de mayo de 2023, con una asignación de 375 horas (15 créditos ECTS), por haber acreditado convenientemente los requisitos exigidos por la normativa vigente aplicable.

Dado en Vitoria-Gasteiz, a 31 de mayo de 2023

La interesada

El Rector
(Por asignación R.R. de 01/04/23)

Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

Nº Registro: 4250

Director del Centro de Extensión Universitaria

Titulación Propia de Universidad EUNEIZ

Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

Proceso de matriculación

1 **Pulsa «Matricularme» en la ficha del curso**
Completa tus datos personales y de facturación.

2 **Elige la forma de pago**
Tarjeta, PayPal o transferencia bancaria.

3 **Entra en el campus y empieza**
Recibes por correo tus datos de acceso y, en cuanto se confirma el pago, tienes el temario completo. La matrícula está abierta todo el año.

Matricúlate | Más información



Métodos de pago

Pago único
El precio se abona una sola vez, sin cuotas ni renovaciones.

Seguridad
Pago online en la pasarela de Stripe o de PayPal.

Flexibilidad
Tarjeta de crédito o débito, PayPal o transferencia.

Acceso inmediato
Con tarjeta o PayPal, el campus se activa al momento.

Simplicidad
Matrícula y pago en dos pasos.

Facturación
Facturas en «Pagos y facturas» del campus.



¿Por qué elegir ICUFOR?

01

Formación accesible

Formación universitaria rigurosa y acreditada, íntegramente online y compatible con tu trabajo.

02

Calidad universitaria

Cada curso está acreditado por la Universidad EUNEIZ, con su memoria académica y sus créditos ECTS.

03

Impulso a tu carrera

Contenidos de utilidad práctica y una titulación que suma en méritos, concursos y bolsas de empleo.

04

Especialización

Cada curso trata una única temática a fondo: combínalos y construye tu propio itinerario.

05

Atención de calidad

Consultas al equipo docente por escrito o por chat, y un asesor de IA a cualquier hora.

¿Por qué elegir ICUFOR?

06 **Contenidos actualizados**
Los cursos se revisan periódicamente para incorporar las novedades de cada ámbito.

07 **El curso, por escrito**
Cada tema en tres formatos: contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave.

08 **Autónomo, pero acompañado**
Tú decides tu ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

09 **Enseñanza adaptada**
Sin horarios ni conexiones obligatorias: seis meses para terminar, ampliables si lo necesitas.

10 **Estudio sencillo e intuitivo**
Un campus virtual propio, sin instalar nada y accesible desde cualquier dispositivo.

¿Necesitas más información?

Te contamos cómo funciona el curso, los plazos y la titulación, sin compromiso.

www.icufor.com

info@icufor.com

+34 858 895 080

+34 746 044 519

Formación acreditada por Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

