ICUFOR
Cursos de Formación Permanente Universitaria

Curso de Formación Permanente

Ferias Comerciales: Participación, Atención al Visitante Profesional y Rentabilidad

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 Ferias Comerciales: Participación, Atención al Visitante Profesional y Rentabilidad de ICUFOR y transforma tu participación ferial en una verdadera ventaja competitiva. Las ferias comerciales representan una de las herramientas más potentes del marketing empresarial, donde confluyen oportunidades de negocio, posicionamiento de marca y networking estratégico en un mismo escenario. Sin embargo, maximizar su potencial requiere conocimientos especializados que van mucho más allá de la simple presencia física.

A través de esta formación, desarrollarás competencias clave para planificar estratégicamente tu participación ferial, desde la selección del evento adecuado hasta el diseño efectivo del espacio expositivo.

Duración
50 horas

Créditos
2 Créditos ECTS

Metodología
Online

Matriculación
Permanente

Objetivos del curso

Comprender la función estratégica de las ferias comerciales dentro del marketing empresarial, identificando su tipología, agentes implicados y tendencias de innovación vigentes en el sector ferial.

Desarrollar competencias para la selección, formación y coordinación del equipo humano encargado de representar a la empresa, asignando roles y preparando argumentarios de venta adaptados al contexto ferial.

Dominar las técnicas de comunicación comercial, negociación y atención al visitante propias del entorno ferial, incorporando habilidades de presentación de alto impacto, escucha activa y manejo de objeciones en interacciones de corta duración.

Aplicar indicadores clave de rendimiento y modelos de cálculo del retorno de la inversión ferial, distinguiendo entre métricas cuantitativas y cualitativas para evaluar de manera rigurosa los resultados obtenidos.

Diseñar la participación ferial de forma integral, abarcando la definición de objetivos, la presupuestación, la configuración del espacio expositivo, la logística y la comunicación preferia.

Clasificar los perfiles de visitantes profesionales según su rol decisor y su intención de compra, aplicando técnicas de cualificación rápida que permitan priorizar las oportunidades comerciales reales.

Implementar estrategias de hospitalidad corporativa, networking profesional y gestión de la experiencia del visitante, diferenciando la atención según el perfil y el valor estratégico de cada interlocutor.

Elaborar protocolos de seguimiento posferia e informes de evaluación orientados a la mejora continua, integrando herramientas CRM y marketing automation para la conversión sistemática de contactos en relaciones comerciales sostenibles.

Temario

01 Las ferias comerciales como instrumento estratégico de marketing y desarrollo empresarial

1.1. Concepto, evolución histórica y relevancia actual de las ferias comerciales en el entorno empresarial
1.2. Tipología y clasificación de las ferias comerciales según su alcance, formato y sector de actividad
1.3. El ecosistema ferial: agentes implicados, instituciones organizadoras y marcos reguladores
1.4. Integración de la participación ferial dentro del plan de marketing y comunicación de la empresa
1.5. Tendencias, innovación y transformación digital en el mercado ferial contemporáneo

Temario

02 Planificación estratégica y preparación integral de la participación en ferias comerciales

2.1. Definición de objetivos de participación y su alineación con la estrategia comercial de la empresa
2.2. Presupuestación y gestión económica integral de la participación ferial
2.3. Diseño y configuración del espacio expositivo como herramienta de captación y comunicación
2.4. Logística ferial: coordinación operativa, transporte y gestión de materiales
2.5. Estrategia de comunicación y promoción previa a la celebración de la feria
2.6. Selección, formación y preparación del equipo humano que representará a la empresa en la feria
2.7. Preparación de la oferta comercial, el argumentario de ventas y la agenda de contactos estratégicos

Temario

03 Atención al visitante profesional y técnicas de comunicación comercial en el entorno ferial

3.1. Perfil, motivaciones y comportamiento del visitante profesional en ferias comerciales
3.2. Protocolo de acogida, recepción y cualificación de visitantes en el stand
3.3. Comunicación comercial eficaz adaptada a las particularidades del entorno ferial
3.4. Técnicas de negociación y avance hacia el cierre comercial durante la celebración de la feria
3.5. Gestión de la experiencia del visitante, hospitalidad corporativa y networking profesional
3.6. Registro y documentación de contactos comerciales y gestión de incidencias durante la feria

Temario

04 Rentabilidad de la participación ferial: medición de resultados, seguimiento posferia y mejora continua

4.1. Marco conceptual de la rentabilidad ferial: de la concepción como gasto a la gestión como inversión estratégica
4.2. Indicadores clave de rendimiento y metodologías de evaluación de la participación ferial
4.3. Estrategia de seguimiento posferia y conversión sistemática de contactos en relaciones comerciales
4.4. Elaboración del informe de resultados y diseño del plan de mejora continua
4.5. Casos prácticos de análisis de rentabilidad ferial en diferentes sectores y contextos empresariales

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.



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

