ICUFOR
Cursos de Formación Permanente Universitaria

Curso de Formación Permanente

Presupuestos, Ofertas y Propuestas Comerciales: Claves de Redacción y Presentación

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



Amplía tu formación con el Curso de Formación Permanente en Presupuestos, Ofertas y Propuestas Comerciales: Claves de Redacción y Presentación de ICUFOR, una formación diseñada para profesionales que desean dominar el arte de crear documentos comerciales que realmente conviertan. En un entorno empresarial cada vez más competitivo, saber comunicar el valor de tus productos o servicios de manera persuasiva y profesional marca la diferencia entre cerrar una venta o perderla frente a la competencia.

A lo largo del programa, profundizarás en los fundamentos estratégicos de presupuestos, ofertas y propuestas, aprendiendo a analizar las necesidades del cliente y a estructurar documentos con técnicas de redacción persuasiva y storytelling comercial.

Duración
50 horas

Créditos
2 Créditos ECTS

Metodología
Online

Matriculación
Permanente

Objetivos del curso

Diferenciar los conceptos de presupuesto, oferta y propuesta comercial, identificando su tipología, finalidad estratégica y marco legal aplicable dentro del ciclo de venta.

Dominar los principios de redacción persuasiva y estructuración de documentos comerciales, elaborando presupuestos profesionales, ofertas competitivas y propuestas integrales de alto impacto mediante técnicas de storytelling, narrativa de valor y argumentación económica.

Diseñar documentos comerciales visualmente eficaces, incorporando principios de jerarquía visual, identidad corporativa y herramientas digitales de maquetación y automatización que refuercen la percepción de profesionalidad y confianza.

Analizar el perfil del receptor del documento comercial, aplicando técnicas de investigación previa, segmentación y mapeo de interlocutores para adaptar el contenido a sus necesidades, motivaciones y criterios de decisión.

Aplicar estrategias de fijación de precios y cuantificación del valor, utilizando modelos de pricing, técnicas de anclaje y cálculo del retorno de inversión como elementos clave de diferenciación y cierre comercial.

Desarrollar competencias de presentación oral de propuestas comerciales, aplicando técnicas de comunicación verbal y no verbal, gestión de objeciones y adaptación a entornos presenciales y virtuales.

Objetivos del curso

Implementar protocolos de seguimiento, negociación y gestión integral del proceso de propuestas, utilizando herramientas de CRM, indicadores clave de rendimiento y técnicas de negociación orientadas a maximizar la tasa de conversión y la fidelización del cliente.

Conocer las tendencias actuales y emergentes en la elaboración de propuestas comerciales, identificando el impacto de la digitalización, la inteligencia artificial y los nuevos formatos interactivos como palancas de mejora continua del proceso comercial.

Temario

01 Fundamentos conceptuales y estratégicos de los presupuestos, ofertas y propuestas comerciales

1.1. Definición, tipología y diferencias entre presupuestos, ofertas y propuestas comerciales
1.2. El ciclo comercial y el papel estratégico de la documentación en el proceso de venta
1.3. Análisis del receptor: identificación de necesidades, motivaciones y expectativas del cliente
1.4. Marco legal y normativo aplicable a la elaboración de presupuestos y ofertas comerciales
1.5. Errores frecuentes en la elaboración de documentos comerciales y su impacto directo en la conversión de ventas

Temario

02 Redacción estratégica y estructuración de presupuestos, ofertas y propuestas comerciales

2.1. Principios fundamentales de redacción persuasiva aplicada al ámbito comercial
2.2. Estructura y componentes esenciales de un presupuesto profesional
2.3. Estructura y componentes esenciales de una oferta comercial competitiva
2.4. Estructura y componentes de una propuesta comercial integral de alto impacto
2.5. Estrategias de fijación de precios y cuantificación del valor en documentos comerciales
2.6. Técnicas de storytelling y narrativa comercial aplicadas a la redacción de propuestas
2.7. Adaptación del tono, estilo y nivel de detalle según la tipología del cliente y el sector de actividad
2.8. Revisión, edición y control de calidad del documento comercial antes de su entrega al cliente

Temario

03 Diseño visual, maquetación y presentación eficaz de documentos comerciales

3.1. Principios de diseño visual y comunicación gráfica aplicados a la documentación comercial
3.2. Herramientas digitales para la elaboración, maquetación y automatización de propuestas comerciales
3.3. Elaboración de tablas, gráficos e infografías para la presentación visual de datos económicos
3.4. Presentación oral de propuestas comerciales ante el cliente en entornos presenciales y virtuales
3.5. Identidad corporativa y coherencia de marca en toda la documentación y comunicación comercial
3.6. Adaptación del formato y canal de entrega al contexto, perfil del cliente y tipo de procedimiento

04 Gestión integral del proceso de propuestas: seguimiento, negociación y mejora continua

4.1. Planificación y gestión del proceso de elaboración de propuestas en equipos comerciales
4.2. Estrategias de seguimiento y negociación posterior a la entrega de la propuesta
4.3. Medición de resultados y análisis de la tasa de conversión de propuestas comerciales
4.4. Mejora continua del proceso de elaboración y presentación de documentos comerciales
4.5. Tendencias actuales y futuras en la elaboración y presentación de propuestas comerciales

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

