ICUFOR
Cursos de Formación Permanente Universitaria

Curso de Formación Permanente

Venta Profesional y Negociación Comercial: Proceso de Venta, Objeciones y Cierre

6 ECTS | 150 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



Curso de Formación Permanente en Venta Profesional y Negociación Comercial: Proceso de Venta, Objeciones y Cierre de ICUFOR representa una oportunidad formativa diseñada para quienes desean dominar el arte de las ventas en un entorno empresarial cada vez más competitivo y digitalizado. En un contexto donde el comprador está más informado que nunca, los profesionales comerciales necesitan desarrollar habilidades avanzadas que trasciendan las técnicas tradicionales y se orienten hacia modelos consultivos y relacionales.

A través de este programa, profundizarás en el perfil del vendedor del siglo XXI, desarrollando competencias técnicas, emocionales y analíticas fundamentales. Estudiarás la psicología del comprador, técnicas de prospección estratégica y metodologías reconocidas como SPIN o Challenger Sale.

Duración
150 horas

Créditos
6 Créditos ECTS

Metodología
Online

Matriculación
Permanente

Objetivos del curso

Comprender los fundamentos de la venta profesional contemporánea, diferenciando los modelos transaccionales de los enfoques consultivos y relacionales vigentes en el entorno comercial actual.

Analizar el comportamiento del comprador y los factores psicológicos que intervienen en su proceso de decisión, aplicando modelos de diagnóstico de perfiles para adaptar el enfoque comercial.

Desarrollar la capacidad de conducir entrevistas de ventas eficaces, integrando técnicas de indagación, escucha activa y presentación persuasiva de la propuesta de valor.

Saber llevar a cabo el tratamiento profesional de objeciones y el cierre de la venta, empleando métodos estructurados adaptados a cada tipología de resistencia y momento del proceso comercial.

Identificar las competencias, habilidades y actitudes esenciales del vendedor profesional, incorporando la inteligencia emocional y la marca personal como pilares del desempeño comercial.

Dominar las técnicas de prospección, cualificación y preparación estratégica de la actividad comercial, utilizando criterios sistemáticos de segmentación y priorización de oportunidades.

Aplicar los principios, estrategias y tácticas de la negociación comercial, diseñando planes de negociación fundamentados en la creación de valor y la gestión de concesiones.

Elaborar estrategias de fidelización y gestión posventa orientadas al desarrollo sostenible de la cartera de clientes, implementando herramientas CRM y métricas de seguimiento del desempeño comercial.

Temario

01 Fundamentos de la venta profesional en el contexto comercial contemporáneo

1.1. Evolución histórica de la función de ventas: del enfoque transaccional al modelo relacional
1.2. El entorno comercial actual y sus implicaciones para la actividad de ventas
1.3. Modelos y metodologías de venta reconocidos en el ámbito profesional
1.4. Ética, responsabilidad y deontología en la práctica comercial profesional

02 El perfil del vendedor profesional: competencias, habilidades y actitudes clave

2.1. Competencias esenciales del profesional de ventas en el siglo XXI
2.2. Inteligencia emocional aplicada a la actividad comercial
2.3. Automotivación, resiliencia y gestión profesional del rechazo en la venta
2.4. Planificación y gestión eficaz del tiempo y la actividad comercial diaria
2.5. Construcción de la marca personal y desarrollo profesional del vendedor

Temario

03 Psicología del comprador y análisis del comportamiento de compra

3.1. Fundamentos psicológicos del proceso de decisión de compra
3.2. Etapas del proceso de decisión del comprador y factores determinantes
3.3. Tipología de compradores y adaptación del enfoque comercial a cada perfil
3.4. Diferencias entre la venta B2B y la venta B2C en el comportamiento del comprador
3.5. La generación de confianza como factor determinante en la relación comercial
3.6. Principios de influencia social y neuroventas aplicados al proceso comercial

04 Prospección comercial y preparación estratégica de la actividad de ventas

4.1. La prospección como fase crítica y diferenciadora del proceso comercial
4.2. Técnicas de prospección activa en entornos presenciales y digitales
4.3. Cualificación de oportunidades comerciales y priorización de la cartera de prospectos
4.4. Investigación y análisis previo del cliente, su organización y su contexto competitivo
4.5. Preparación estratégica de la visita comercial o el contacto con el prospecto
4.6. Gestión de la agenda comercial y organización eficiente de rutas y territorios de venta

Temario

05 Desarrollo del contacto comercial: apertura, descubrimiento y diagnóstico de necesidades

5.1. La primera impresión y su impacto decisivo en el desarrollo de la relación comercial
5.2. El arte de preguntar: técnicas de indagación y descubrimiento de necesidades del cliente
5.3. Escucha activa y empática como competencia fundamental del vendedor profesional
5.4. Diagnóstico integral de las necesidades, deseos y preocupaciones del cliente
5.5. Transición fluida del descubrimiento a la presentación de la propuesta de valor

Temario

06 Presentación de la propuesta de valor y argumentación comercial persuasiva

6.1. Construcción de la propuesta de valor diferenciada y centrada en el cliente
6.2. Técnicas de argumentación comercial orientadas al beneficio del comprador
6.3. Diseño y ejecución de presentaciones comerciales eficaces y de impacto
6.4. Principios de comunicación persuasiva e influencia aplicados a la venta
6.5. Demostración de producto o servicio como herramienta de convicción comercial
6.6. Gestión del precio y la percepción de valor en la argumentación comercial
6.7. Adaptación de la argumentación comercial a diferentes canales, formatos y contextos de venta

Temario

07 Negociación comercial: principios, estrategias y conducción del proceso negociador

7.1. Fundamentos conceptuales de la negociación en el ámbito comercial
7.2. Modelos y marcos teóricos de referencia para la negociación comercial
7.3. Preparación estratégica y sistemática de la negociación comercial
7.4. Desarrollo y conducción táctica del proceso negociador
7.5. Gestión del poder, el tiempo y la información en la mesa de negociación
7.6. Comunicación y habilidades interpersonales en el proceso negociador
7.7. Dimensión emocional y relacional de la negociación comercial
7.8. Negociación con múltiples partes, en equipo y en contextos de alta complejidad

Temario

08 Tratamiento profesional de objeciones comerciales

8.1. Comprensión de las objeciones: naturaleza, tipología y significado estratégico
8.2. Actitud profesional ante las objeciones: de la percepción de amenaza a la identificación de oportunidad
8.3. Métodos y técnicas estructuradas para el tratamiento eficaz de objeciones
8.4. Tratamiento de las objeciones más frecuentes en la práctica comercial cotidiana
8.5. Gestión de objeciones en diferentes fases del proceso de venta
8.6. Prevención de objeciones mediante la anticipación argumentativa y la venta proactiva
8.7. Registro, análisis sistemático y aprendizaje organizacional a partir de las objeciones recibidas

Temario

09 Técnicas de cierre de la venta y consolidación del acuerdo comercial

9.1. El cierre como culminación natural y coherente del proceso de venta consultiva
9.2. Repertorio de técnicas de cierre y criterios para su aplicación situacional
9.3. Gestión de la resistencia final del comprador y tratamiento de microobjeciones en la fase de cierre
9.4. Errores frecuentes en la fase de cierre y estrategias para evitarlos
9.5. Formalización del acuerdo: propuestas escritas, contratos y condiciones comerciales
9.6. Confirmación del compromiso adquirido y transición ordenada hacia la fase de posventa

10 Gestión posventa, fidelización del cliente y desarrollo de relaciones comerciales sostenibles

10.1. La posventa como fase estratégica e integrante del proceso comercial completo
10.2. Estrategias de fidelización, retención y desarrollo de la relación con el cliente
10.3. Gestión estratégica de la cartera de clientes y herramientas tecnológicas de apoyo
10.4. Evaluación del desempeño comercial y plan de desarrollo profesional continuo del vendedor

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 6 créditos ECTS y 150 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

