

14, 22 y 29 de mayo de 2026

■ OBJETIVO DEL CURSO

El curso tiene como objetivo fortalecer las competencias clave en venta consultiva dentro de entornos industriales internacionales, potenciando la capacidad para mantener conversaciones estratégicas mediante técnicas avanzadas de persuasión. Asimismo, busca desarrollar planes de acción comerciales prácticos y eficaces, apoyados en la elaboración de mapas críticos de intereses y planes de concesiones.

Los participantes entrenarán habilidades avanzadas de negociación orientadas a la defensa de márgenes y la creación de valor. Finalmente, se incorporarán aplicaciones de inteligencia artificial al proceso comercial, abarcando las fases de prospección, captación, crecimiento y defensa de clientes.

■ CURSO IMPARTIDO POR

Grupo Bentas es una organización especializada en consultoría, formación comercial, y desarrollo de competencias en ventas, negociación y comunicación. Con más de 20 años de experiencia, se ha consolidado como un referente en el ámbito de la formación comercial, ofreciendo programas presenciales, asistencia técnica comercial **orientado al rendimiento**. Su enfoque se centra en potenciar las capacidades comerciales de profesionales y equipos para mejorar los resultados de sus organizaciones.



La empresa desarrolla soluciones formativas **personalizadas** y **prácticas**, combinando metodologías innovadoras, experiencia en negociación y una visión estratégica del desarrollo comercial. Con sede en Bilbao, Grupo Bentas trabaja con empresas de diferentes sectores, tanto a nivel nacional como internacional, aportando herramientas efectivas para la mejora continua de equipos comerciales y directivos.



Vicente Gutiérrez Agirre es Licenciado en Psicología y socio director de Grupo Bentas, donde desarrolla programas especializados en ventas, negociación y comunicación comercial. Ejerce como profesor en másteres de la Universidad del País Vasco y como ponente en entidades como APD, CEBEK, ESDEN, Cámaras de Comercio, etc y numerosas empresas industriales.

Ha colaborado con numerosas empresas en formación y consultoría comercial, aportando experiencia en el diseño de planes de desarrollo comercial y en el acompañamiento de equipos directivos, así como mentor de cargos directivos y políticos.

■ INFORMACIÓN Y CONTENIDO DEL CURSO, FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN

Ver documento adjunto.

■ COSTE

Socios de FUNDIGEX: entre 180€ y 300€ + IVA por persona (según número final de participantes)

■ ITINERARIO FORMATIVO

1.- ASPECTOS ESENCIALES Y ESTRATÉGICOS

- La matriz del mercado
- Los cuatro retos comerciales. 4 escenarios de negociación: Prospección, captación, crecimiento y defensa.
- El coste de oportunidad
- Los 4 ejes de la planificación: mercado, tiempo, acciones, objetivos
- El retorno de la información

2.- “LA ENTREVISTA COMERCIAL PERFECTA”. La comunicación persuasiva

3.- “EL CLIENTE ATIENDE A QUIEN ENTIENDE QUE LE ENTIENDE”

- La venta clínica: El diagnóstico
- Las preguntas: Funciones y técnicas (SPIN, DOS)

4.- MAPA crítico de intereses

- Análisis del circuito de decisión
- Los móviles de compra

5.-DEL PRSUPUESTO TRADICIONAL A LA PROPUESTA DE VALOR GANADORA

6.- CONVERSACIONES CON DECISORES: LA PERSUASIÓN

- La comunicación persuasiva

7.- NEGOCIACIÓN: PLANES DE CONCESIONES

- “YesMan / YesWoman
- Tratamiento de objeciones: ¿qué dice la neurociencia?

8.- HERRAMIENTAS DE IA GENERATIVA APLICADAS A LOS CUATRO RETOS (ChatGPT, Gemini, Copilot)

■ ITINERARIO FORMATIVO

Fechas: jueves 14 de mayo, viernes 22 de mayo y viernes 29 de mayo

Duración: 5 horas de cada día

Horario: 9.00 - 14.00 h

Formato: presencial

Coste: 180€ y 300€ + IVA por participante (según número final de inscritos)

Aforo: máximo 20 asistentes y mínimo 12 asistentes

Fecha límite de inscripción: viernes 13 de marzo

Formulario de inscripción: [pincha aquí](#)