



## TÉCNICAS COMERCIALES PARA INGENIEROS

### INTRODUCCIÓN

Entre el 40 y el 60% de las ofertas de empleo en las que buscan Ingenier@s se solicitan perfiles con idiomas, que tengan aptitud/formación comercial: un área clave dentro de la actual realidad empresarial.

El conocimiento y consecución de habilidades y destrezas prácticas en la gestión comercial suponen una clara ventaja competitiva. Para conseguirlas, inscríbete en el curso “Técnicas para Comerciales para Ingenieros”.

### OBJETIVOS

- Conocer las tácticas y estrategias necesarias en la relación con el cliente, desde el primer contacto hasta su fidelización y, en definitiva, que aumente la calidad y cantidad de los clientes para la empresa.
- Establecer una comunicación eficaz con los clientes.
- Aportar herramientas y documentos de apoyo en la labor comercial.

### METODOLOGÍA

- ✓ Exposición práctica de los pasos de la gestión técnico-comercial con Contrastes de Opinión.
- ✓ Presentación y desarrollo personal de ejemplos prácticos por cada asistente.
- ✓ Trabajos individualizados y exposición en grupo, con debate y consenso.

Presencial y online mediante video-conferencia. El alumno debe elegir una de las dos modalidades. En ambas modalidades es necesario asistir al 85% del curso para obtener la certificación, mediante la asistencia presencial se justifica con la firma, online se justifica con la conexión durante el desarrollo del curso.

### PROGRAMA DEL CURSO

El curso desarrolla la venta tecnicada en **4 jornadas (en horario de 16h a 20h)**:

- 1ª Sesión Presentación, escalera de ventas, prospección-calificación y concertación.
- 2ª Sesión Recordatorio de los pasos anteriores. Entrada, afianzar la necesidad y empresa.
- 3ª Sesión Presentación-solución y objeciones.
- 4ª Sesión Cierre básico y referencias.

### DIRIGIDO A:

A aquellos titulados que, teniendo adquiridos ya unos conocimientos técnicos, quieran mejorar sus aptitudes comerciales, bien para abrirse nuevos horizontes profesionales, bien para mejorar su posicionamiento profesional en este ámbito



COLEGIO OFICIAL DE INGENIEROS TÉCNICOS AGRÍCOLAS  
Y PERITOS AGRÍCOLAS DE ARAGÓN

Santander, 8 – 2º D  
Teléfono 976/ 32 15 45  
Fax 976/ 32 13 97  
50010 ZARAGOZA  
e-mail: coita@coita-aragon.org

## REALIZACIÓN DEL CURSO

**Profesorado:** D. José Luis Oto

Master MBA POR IDE-CESEM (Empresario y consultor).

Director Gerente de TecCom TÉCNICOS COMERCIALES, consultora especializada en la selección, formación y consultoría de Ingenieros/Técnicos.

Responsable Zona Aragón Critería Recursos Humanos.

Sales Manager SNTalent Plataforma 2.0 selección de mandos intermedios, perfiles técnicos y sénior.

Ha impartido formación en el Programa Empresas IAF, Cámara de Comercio, GRUPO IBERCAJA, EINA, diversos colegios profesionales de Ingenieros y otros. Su vida profesional más de 25 años de experiencia en gestión comercial, creación y gestión de equipos de Ingenieros y Técnicos, así como en el proceso de aprendizaje por Coaching.

**Duración:** 16 horas

**Modalidad:** presencial y online mediante videoconferencia

**Lugar:** Zaragoza. Sede de La Fundación para la Agricultura del Conocimiento, calle Valenzuela, 5, 4ª

**Fecha y hora:** 5, 12, 19 y 26 de noviembre en horario de 16h a 20h

**Matrícula:**

**125€** Colegiados COITA ARAGÓN y otros colegios con convenio

**250€** No colegiados

**100€** Colegiados de COITA ARAGÓN y COIAANPV en paro<sup>1</sup> y estudiantes registrados<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Colegiados de COITA-ARAGÓN y COIAANPV en paro: La situación de desempleo se debe acreditar al comienzo del curso.

<sup>2</sup>Estudiantes registrados: Deben estar inscritos en el Colegio al comienzo del curso.



**ORGANIZA:**



Inscripciones a través de la Fundación para la Agricultura del Conocimiento, mediante:  
teléfono 976 230 389 o en la web <https://agroconocimiento.es/>

[INSCRIPCIÓN](#)