



Habilidades comerciales en mercados industriales

Descripción

Modalidad

- 100% Online

Duración

- 20 horas

Calendario

- —CONVOCATORIAS DE INICIO—
- Convocatoria: 1-5 cada mes
- Convocatoria: 15-20 cada mes
- Si desea iniciar en fechas diferentes, contacte con nosotros.

Precios

- Colegiados COLQUIMUR: 100€
- Precolegiados COLQUIMUR: 100€
- Asociados ASOQUIMUR: 100€

- General: 130€

Formación Online

Formación In Company

Bonificado por FUNDAE

Campus Virtual

[Matricúlate ahora](#)

Lugar de impartición

Campus Virtual COLQUIMURFORMACIÓN



Objetivos

Integrar conocimientos técnicos con habilidades comerciales para impulsar el crecimiento del negocio en mercados industriales

Dirigido a:

Profesionales técnicos que ya ocupan roles híbridos donde combinan conocimientos técnicos con tareas comerciales, y buscan mejorar su capacidad para negociar, gestionar clientes industriales y cerrar acuerdos estratégicos.

Profesionales en general que ya desempeñan funciones comerciales y buscan optimizar su capacidad para gestionar clientes industriales y participar en procesos de compra complejos.

Especialistas técnicos interesados en evolucionar hacia funciones comerciales dentro de sus organizaciones, fortaleciendo su capacidad para conectar soluciones técnicas con necesidades del cliente.

Metodología

- On-line

Este curso se imparte en la Modalidad On-line, a través de nuestro [Campus Virtual](#). Tiene un enfoque práctico donde se destaca la atención directa de un tutor especialista en la temática del curso, herramientas de aprendizaje para asegurar la aplicación profesional de las competencias descritas en el curso.

El tiempo de realización será de 3 semanas, no siendo necesario agotar el plazo para la finalización del curso. En caso de ser necesario ampliar el plazo, podrá solicitarlo al centro.

Programa

1. Las diferencias entre marketing industrial y de consumo.

- Introducción
- Las principales diferencias del marketing industrial
- Las diferencias ampliadas entre el marketing industrial y de consumo
- Resumen

2. El proceso de compra industrial

- Introducción
- Factores de influencia en el comprador Industrial como individuo
- Las Fases del Proceso de Compra Industrial

- La capacidad de influencia del ingeniero comercial
- Resumen

3. El comportamiento del comprador industrial.

- Introducción
- Las claves en la toma de decisiones del comprador industrial.
- Los actores en la decisión de compra
 - Los frenos
 - Los compradores
 - Los usuarios
 - Los prescriptores
 - Los decisores
- Resumen

4. Los atributos considerados en la compra industrial

- Introducción
- Atributos del producto
- Atributos relativos al proveedor
- Atributos relativos a lo económico
- Resumen

5. La confianza en el ámbito industrial

- Introducción
- Qué se espera del ingeniero comercial
- El significado de la confianza
- La ventaja del Ingeniero en el ámbito comercial técnico
- Resumen

6. La escucha y la exposición en el ámbito industrial.

- Introducción
- El modelo tradicional de escucha no funciona
- La escucha como problema: La brecha
- Exponer e Indagar: Herramientas clave en el ámbito Industrial
- La escucha aplicada a la venta industrial
- Resumen

7. Las principales disciplinas del ingeniero comercial

- Introducción
- De víctima a protagonista: la responsabilidad incondicional
- La prospección de clientes potenciales
- La visita comercial
- El seguimiento de las ofertas
- Mejorarse a uno mismo

- Resumen

Profesorado



D. Juan Zaragoza Planes

Graduado en Relaciones Laborales y Recursos Humanos

Financiación y Bonificaciones

Bonificación para Trabajadores de Empresas

Desde el Colegio Oficial de Químicos de Murcia gestionamos los trámites necesarios para la **BONIFICACIÓN** a través de la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo (FUNDAE). Los interesados en la bonificación deberán contactar lo antes posible y con la anterioridad suficiente para realizar las gestiones.

En este caso el precio correspondiente para solicitar la bonificación será el de **“GENERAL”**

Descuentos

Solicita Pago fraccionado

Bonificación FUNDAE hasta el 100%

Habilidades comerciales en mercados industriales



COLQUIMUR
Colegio Oficial
de Químicos
Región de Murcia

Colquimur
formación



CURSO

¿A qué tipo de colectivo pertenece?

Elija el tipo de colectivo para conocer su precio.

Sector  GeneralColegiados, Asociados y Precolegiados

Habilidades comerciales en mercados industriales cantidad

Matricúlate ahora

Pago seguro con
certificado SSL

5% Dto.para Desempleados

Certificado Oficial emitido por COLQUIMUR

Preguntas frecuentes

Ya he hecho mi pedido ¿cuando puedo empezar?

Una vez formalizada la matrícula, recibirás un correo de bienvenida donde se te informará de los plazos de realización y el nombre del tutor.

Cómo accedo al campus virtual COLQUIMUR

<https://www.campuscolquimurformacion.com/> / Insertar el usuario y contraseña que enviamos por email una vez matriculado en el curso

5% de descuento para desempleados

Los desempleados podrán aplicar el CUPON DESCUENTO: des5

Cómo bonificar el curso por FUNDAE

Para solicitar la bonificación de nuestros cursos, debeis señalar en la compra del curso la opción del precio **FUNDAE** y nuestro departamento de formación se pondrá en contacto con el interesado para iniciar las gestiones pertinentes.

Realizamos todos los trámites para la gestión y bonificación del crédito de formación de las empresas. Más de 20 años de experiencia gestionando planes de formación bonificados nos permiten asesorar con toda garantía en la gestión de la formación programada por las empresas.

Cumplimos con toda la normativa vigente y realizamos los trámites a través de la aplicación telemática de Fundae

Nos ocupamos de toda la documentación bien como entidad organizadora, impartidora o solo gestión externa.

También te puede interesar

Empresas que confían en COLQUIMUR

Colquimur

formación

Colquimur

escuela de negocios



Fundación Estatal

PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO



**UNIVERS
DE MUR**

almabe
GABINETE TÉCNICO

iDuQC
LABORATORIOS



JABONES Y DETERGENTES

Fecha de creación

09/05/2026