

Comunicación Efectiva en el Entorno Empresarial – Formación B2B (8–12h)

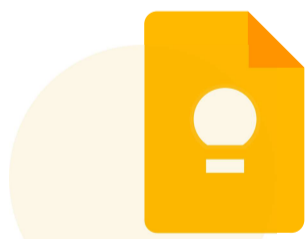
Convierte cada comunicación en impacto: entrena a tu equipo para comunicarse con claridad y profesionalidad en contextos **presenciales, virtuales, telefónicos y escritos**, mejorando relaciones con clientes y coordinación interna.



Solicitar propuesta

Descargar programa (PDF) →

¿Para quién?



Equipo Comercial

Equipos **comerciales, técnicos, atención al cliente** y roles con contacto con cliente.



Mandos intermedios

Mandos intermedios, jefes/as de proyecto y perfiles que coordinan equipos.



Cualquiera

Personas que quieran **mejorar la comunicación** entre áreas y con stakeholders.

Ventas

Problemas que *resuelve*

Resolvemos los problemas actuales de empresas b2b, como es la comunicación entre departamentos, comunicación con clientes y proveedores.

Malentendidos

Mensajes confusos que generan retrabajo y malentendidos.

Reuniones improductivas

Reuniones improductivas y emails largos que no consiguen respuesta.

Adaptar el mensaje

Dificultad para adaptar el mensaje al canal (presencial/virtual/teléfono/es

Interacciones grises

Interacciones sin “efecto wow” que no dejan un recuerdo positivo.



Objetivos y resultados

TU EQUIPO SERÁ CAPAZ DE:

COMUNICACIÓN Comprender qué es la comunicación y sus tipos para elegir el canal idóneo.

PRINCIPIOS Aplicar principios clave de comunicación efectiva (claridad, brevedad, estructura).

CANALES Comunicar con solvencia en presencial, virtual, telefónico y escrito.

WOW Diseñar interacciones con "efecto wow" que refuercen confianza y relación.

ESCUCHA Practicar escucha activa para comprender necesidades y objeciones reales.

ESTRUCTURA Utilizar guiones y plantillas para reuniones, llamadas y correos efectivos.

RESUMEN

Contenidos / Programa



Principios de comunicación efectiva

Principios de comunicación efectiva: claridad, empatía, estructura y propósito.



Comunicación presencial

Comunicación presencial: apertura, agenda, escucha activa, cierre y acuerdos.



Comunicación virtual

Comunicación virtual: preparación, normas, cámaras, dinámica y energización.



Comunicación telefónica

Comunicación telefónica: tono, sondeo, manejo de silencios y seguimiento.

Comunicación escrita

Efecto wow



Comunicación escrita: emails y mensajes breves; asunto, objetivo y call to action.



Efecto wow en interacciones: cómo sorprender de forma profesional y relevante.



Teatros de comunicación

Teatros de comunicación: role-plays internos/externos con feedback y mejora.



Plan

Plan de acción personal (compromisos, métricas y seguimiento post-curso).

Contacta con nosotros

Presupuesto

Metodología



100% práctica

Simulaciones y role-plays con feedback inmediato.



Casos reales del cliente

Adaptamos ejemplos a tu sector y cuentas clave.



Herramientas y plantillas

Guiones de apertura, mapa de preguntas, PCB y checklist de reunión.



Transferencia al puesto

Plan de acción y seguimiento opcional.

Formato y logística

NOS ADAPTAMOS A CADA EMPRESA



Duración:

8-12 horas (1-1,5 días).



Modalidad

in-company (presencial u online) y formato híbrido.

 Grupo recomendado

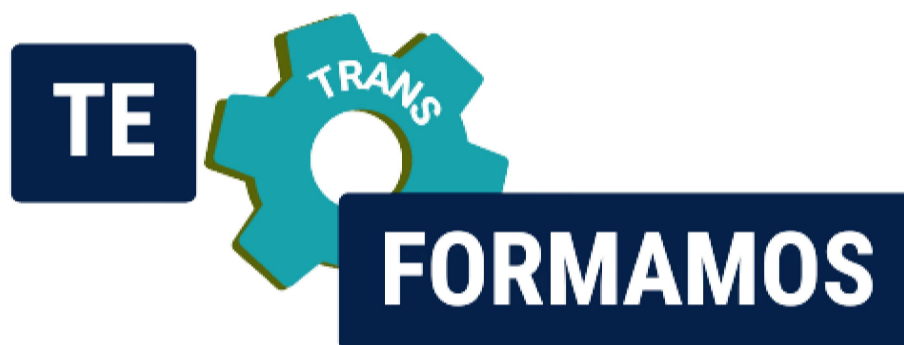
Desde 6 hasta 12 personas (aunque adaptable).

 Idioma

Español (inglés opcional).

 Materiales

Dossier del participante y documentación del curso



¿Listo para llevar tu equipo de ventas al siguiente nivel? Ponte en contacto conmigo para una consulta gratuita y descubre cómo puedo ayudarte a alcanzar tus objetivos comerciales.

[in](#) [▶](#) [📧](#)

Impulsamos la evolución comercial de tu equipo con estrategia, experiencia y resultados.

Quiero impulsar mi equipo →