

Enfoque general

La propuesta formativa 2026 se ha diseñado a partir de las **necesidades reales del día a día del Agente Comercial**: vender más, organizar mejor la actividad comercial y diferenciarse en un mercado cada vez más competitivo.

Este calendario da un paso más allá: **no se trata solo de conocer herramientas**, sino de **aprender a utilizarlas de forma práctica** para cerrar operaciones, mejorar la gestión del negocio y optimizar el tiempo.

Formato de las formaciones

- Modalidad: online (Zoom), presencial o híbrida.
- Duración habitual: aproximadamente 2 horas.
- Horario general: de 17:00 a 19:00 horas.

Estructura del calendario

El calendario se articula en **dos grandes bloques formativos**, claramente diferenciados pero complementarios, a los que se suman **jornadas transversales de interés general** y un **programa específico de educación financiera**.

Alcance del calendario

El presente calendario recoge **la programación formativa correspondiente al primer semestre de 2026**.

Durante el segundo semestre se incorporarán **jornadas técnicas y formativas adicionales**, especialmente en materias normativas, jurídico-laboral, fiscales, Protección de datos y Plan de Pensiones de Empleo Simplificado, que por su naturaleza se programan habitualmente en la segunda mitad del año.

Bloque 1 · Ventas y Negociación -Tres talleres

Formación orientada directamente a la facturación y al cierre de operaciones.

Febrero

Lunes 02

Taller de Neuroventas y Psicología del Consumidor

- Objetivo: comprender cómo decide el cliente y cómo influir de forma eficaz en el proceso de compra.
- Ponente: Adolfo Ventura. Horario: 17.00 a 19.00 horas

Lunes 16

Taller de Técnicas de Cierre y Manejo de Objeciones

- Objetivo: superar objeciones habituales como “me lo tengo que pensar” o “es muy caro” y avanzar hacia el cierre de la operación.
- Ponente: Adolfo Ventura. Horario: 17.00 a 19.00 horas

Marzo

Lunes 02

Taller de Social Selling (vender sin vender)

- Objetivo: generar confianza y oportunidades comerciales a través de las redes sociales, más allá de la simple publicación de contenidos.
- Ponente: Adolfo Ventura. Horario: 17.00 a 19.00 horas

Lunes 30

Jornada Fiscal

- Objetivo: preparación de la Declaración de la Renta.
- Ponente: Diego Terrer. Horario: 17.00 a 19.00 horas

Bloque 2 · Productividad y Gestión -Tres talleres

Más control del negocio, menos tiempo perdido.

Abril

Lunes, 20

Taller “Adiós al Excel”: CRM sencillo para Agentes Comerciales

- Objetivo: profesionalizar el seguimiento de clientes y no dejar escapar oportunidades comerciales.
- Ponente: Adolfo Ventura. Horario: 17.00 a 19.00 horas

Mayo

Lunes 04

Gestión del tiempo en ruta

- Objetivo: utilizar herramientas y trucos para ser más productivos trabajando en movilidad, desde el coche o durante los desplazamientos.
- Ponente: Adolfo Ventura. Horario: 17.00 a 19.00 horas

Lunes 18

Video-prospección

- Objetivo: aprender a enviar vídeos cortos y personalizados a clientes potenciales, una técnica muy novedosa y eficaz para abrir puertas comerciales.
- Ponente: Adolfo Ventura. Horario: 17.00 a 19.00 horas

Jornadas Técnicas y Complementarias

Además de los talleres incluidos en los Bloques 1 y 2, el calendario de formación 2026 contempla la realización de **jornadas técnicas especializadas**, fundamentales para el ejercicio profesional del Agente Comercial.

Primer semestre

- **Jornada Técnica Fiscal** (30 de marzo)
 - Preparación de la Declaración de la Renta y novedades fiscales.
- **Jornada de Ciberseguridad** (fecha por determinar)
 - Objetivo: prevenir incidentes que puedan afectar gravemente a la reputación profesional.
- **Jornada sobre Gestión del Estrés** (fecha por determinar)
 - Objetivo: adquirir herramientas para identificar y gestionar el estrés en la actividad profesional.

Segundo semestre (previsión)

- **Jornada Jurídico-Laboral**
 - Objetivo: actualización en materia jurídico-laboral con impacto directo en la actividad del Agente Comercial.
- **Jornada sobre Protección de Datos y actualidad normativa**
 - Enfoque especial en los retos que plantea la **Inteligencia Artificial y el tratamiento de datos personales**

- **Jornada sobre el Plan de Pensiones de Empleo Simplificado**
 - Objetivo: conocer el funcionamiento, ventajas y novedades del plan, tradicionalmente celebrada a final de año.

Programa de Educación Financiera

El calendario se completa con un **programa específico de educación financiera**, independiente pero perfectamente integrado en la propuesta formativa global.

- **10 talleres de formación financiera.** (fechas por determinar)
- Objetivo general: adquirir conocimientos prácticos para controlar y planificar mejor las finanzas personales y profesionales.

El detalle completo de este programa se recoge en un bloque específico dentro del calendario.

Calendario vivo y en evolución

El calendario de formación 2026 se concibe como un **calendario vivo**, abierto y dinámico.

Junto a la programación inicial del primer semestre y la previsión de jornadas técnicas para el segundo semestre, el Colegio se reserva la posibilidad de **incorporar nuevas acciones formativas o técnicas**, ajustar contenidos o actualizar enfoques, en función de:

- cambios normativos,
- temas de especial actualidad,
- o necesidades detectadas entre los colegiados.

El objetivo es garantizar una oferta formativa útil, actualizada y plenamente alineada con la realidad profesional del Agente Comercial.

