Calendario de Formación COAC Valencia 2026

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

Octubre

Lunes 05

¿Qué es un agente de IA y cómo puede ayudarme?

- Objetivo: Que el agente comercial comprenda qué es la IA Agéntica, cómo funciona y qué diferencia hay entre utilizar ChatGPT como asistente y trabajar con un agente de IA que puede desarrollar tareas.
- Ponente: Adolfo Ventura. Horario: 17.00 a 19.00 horas

Jueves 22

Agentes de IA aplicados al trabajo comercial

- Objetivo: Que el agente comercial vea aplicaciones reales de la IA agéntica y empiece a trabajar con instrucciones y procesos que después podrá utilizar en un CRM con agentes de IA.
- Ponente: Adolfo Ventura. Horario: 17.00 a 19.00 horas

Noviembre

Lunes 02

MasterClass de Ciberseguridad.

- Objetivo: Identificar las principales amenazas de ciberseguridad, Proteger la información comercial y los datos de clientes, Adoptar buenas prácticas de seguridad,

Prevenir fraudes en las operaciones comerciales, Conocer los riesgos del uso de la inteligencia artificial, Saber cómo actuar ante un incidente de ciberseguridad

- Ponente: Universidad Europea. Horario: 17.00 a 19.00 horas

Lunes 16

Jubilación: Plan de Pensión de Empleo Simplificado COACValencia

- Dar a conocer a los agentes comerciales colegiados el Plan de Pensión de Empleo Simplificado COACValencia, sus características y ventajas, como una herramienta de previsión y ahorro para complementar la jubilación y planificar el futuro económico de los profesionales.

- Ponente: Luis Quiis y Carlos Alberich. Horario: 17.00 a 19.00 horas

Lunes 30

Jornada Fiscal

- Objetivo: IRPF del 2026 y de las Novedades Fiscales del 2027
- Ponente: Diego Terrer. Horario: 17.00 a 19.00 horas

Diciembre

Lunes 14

Jornada Jurídico Laboral -Pascual Chuliá

- Objetivo: Abordar las principales cuestiones jurídico-laborales que afectan a los agentes comerciales, ofreciendo información práctica y actualizada para conocer sus derechos y obligaciones, prevenir conflictos y actuar con mayor seguridad en sus relaciones profesionales.

- Ponente: Pascual Chuliá. 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 EFPA

El calendario se completa con un **programa específico de educación financiera**, independiente pero perfectamente integrado en la propuesta formativa global, **10 talleres online** impartidos por asesores financieros certificados por EFPA España.

¿Qué aprenderás?

Cómo gestionar tu economía personal, planificar inversiones, entender la fiscalidad y la macroeconomía, y conocer herramientas tecnológicas que pueden ayudarte en la toma de decisiones financieras.

Fechas y horario

Los jueves: 26 de febrero; 05,12,19 y 26 de marzo; 09,16, 23 y 30 de abril; 07 y 14 de mayo de 2026.

Hora: De 18:00 a 20:00 h

Modalidad: Online en directo (sin grabaciones)

Totalmente gratuito

Inscríbete aquí: https://forms.office.com/e/XywAjPbCbR

Estos talleres están diseñados para **profesionales como tú**, con un enfoque práctico y sin objetivos comerciales.

Talleres

Día de la semana: JUEVES	
FECHA	**TALLER**
26/02/2026	1. Planificación Financiera Personal (I): cuentas en orden
05/03/2026	2. Planificación Financiera Personal (II): planificación a largo plazo
12/03/2026	3. Inversiones sostenibles con criterio: del plan a la acción
19/03/2026	4. Macroeconomía y Finanzas familiares
26/03/2026	5. Psicología para la toma de decisiones económicas
09/04/2026	6. Finanzas digitales e IA: cómo te puede ayudar
16/04/2026	7. Ahorrando en vivienda: ¿comprar o alquilar?
23/04/2026	8. Tu vivienda: guía práctica de compra, financiación y fiscalidad inmobiliaria
30/04/2026	9. Fiscalidad: más allá de pagar impuestos
07/05/2026	10. Seguros y Planificación: vivir con tranquilidad
14/05/2026	11. Nuevos modelos de jubilación

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**.