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 30

Jornada Fiscal

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

Por asignar fecha

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

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**.