

COMUNICAR PARA CONVENCER: CÓMO CAMBIAR EL MENSAJE PARA PERSUADIR Y CONSEGUIR TUS OBJETIVOS

Descripción



Comunicar para convencer: cómo cambiar el mensaje para persuadir y conseguir tus objetivos

Subvencionado para socios

OBJETIVO DEL CURSO

Los departamentos Técnicos albergan profesionales clave cuyo trabajo garantiza la viabilidad legal, la seguridad y el cumplimiento normativo de cualquier fármaco, sin embargo tienden a comunicar desde el detalle técnico y la obligatoriedad, en lugar de hacerlo desde el **valor, el riesgo ponderado y la solución.**

Durante esta formación daremos diferentes enfoques a cómo comunicar para transmitir de una forma positiva y conseguir hacer llegar los mensajes clave para persuadir y conseguir convencer a las áreas de negocio.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

Profesionales dentro de departamentos técnicos como Registros (Regulatory Affairs), Calidad (Quality Assurance / Quality Control), Farmacovigilancia, fabricación o Desarrollo, entre otros, que tengan interacción con las áreas comerciales o de negocio y necesiten emplear la comunicación como una herramienta para transmitir sus necesidades y dar valor a sus posiciones.

COORDINADO POR

JOSÉ LUIS NÚÑEZ RECUERO. Vocal de Comunicación de AEFI

PONENTES

BERNAT MARTÍNEZ. Periodista, comunicador y presentador de televisión

AGENDA

- | | |
|----------------------|---|
| 10:00 - 10:05 | Presentación del curso |
| | Cambio de perspectiva |
| | Diferencia entre “Informar” (técnico) y “Persuadir/Vender” (negocio). |
| 10:05 - 10:20 | <ul style="list-style-type: none">• Técnica de comunicación en pirámide• El Modelo “So What?” |
| 10:20 - 10:50 | Traducir del ámbito técnico al ámbito de negocio |
| | Herramientas de Negociación y Gestión de Objeciones |
| 10:50 - 11:20 | <ul style="list-style-type: none">• Pasar del “No se puede” al “Se puede si...”• Estructuración de propuestas internas |
| 11:20 - 11:50 | <i>Role-Playing</i> de Casos Reales |

Compromiso de Acción y Cierre

11:50 - 12:00

- **Checklist rápido de preparación:** 3 preguntas que todo técnico debe hacerse antes de reunirse con negocio.

CANCELACIONES

En caso de cancelación recibida 72 horas antes de la celebración del curso, se devolverá el 100% de los derechos de inscripción. Las cancelaciones recibidas con posterioridad no tendrán derecho a devolución, aunque sí a la transferencia de derechos a otra persona de la misma organización, siempre que fuera comunicada en fecha anterior al propio inicio del curso y aplicando la tarifa que le corresponda según su situación de socio o no socio. Las cancelaciones deben comunicarse por escrito a: secretaria.catalana@aefi.org

FECHA Y HORA

17 de noviembre de 2026

De 10h a 12h

2 horas lectivas

LUGAR

Presencial Barcelona. Sede AEFI: Av. Diagonal, 299bis, Entlo.1D. 08013 Barcelona.

Online - Plataforma Zoom

PRECIO

Socio AEFI: 5€

Estudiantes: 5€

No socios: 35€

PDF DEL PROGRAMA

AYUDAS

Socios desempleados: gratuito, previa presentación en el momento de la inscripción del justificante del SEPE.

Consulte [AQUÍ](#) las condiciones.

CERTIFICADO

El certificado de asistencia se expedirá a los alumnos que hayan asistido como mínimo al 75% de la duración del curso.

Hazte socio de AEFI y benefíciate de todas las ventajas y descuentos para nuestros asociados.

[Haz clic aquí para
más información](#)

FORMA DE PAGO:

Transferencia bancaria a c/c AEFI

ES20 0049 3076 4522 1413 4405

Envía el comprobante de pago a secretaria.catalana@aefi.org

PLAZAS

Aforo limitado.

Se reserva el derecho de suspensión si no se llega al mínimo de alumnos.

PROTECCIÓN DE DATOS Y DERECHOS DE IMAGEN

Tiene disponible la política de protección de datos y derechos de imagen en el siguiente [ENLACE](#)