

# TU PRODUCTO SEAFOOD: VALOR CON IDENTIDAD

FORMACIÓN COMERCIAL PARA TRANSFORMAR EL VALOR DE TU PRODUCTO EN  
DECISIONES DE COMPRA

Cuando el cliente entiende el valor, la decisión de compra cambia.

8 h

01

## PRESENTACIÓN

Breve descripción de la acción formativa.

02

## METODOLOGÍA

Modalidad, fecha de impartición, horario, docente y método de trabajo.

03

## OBJETIVOS

Principales resultados a alcanzar con la formación.

04

## PERFIL DESTINATARIO

Descripción de los posibles participantes en la formación.

05

## MATERIAL DIDÁCTICO

Elementos facilitados conductores del aprendizaje.

06

## PROGRAMA FORMATIVO

Contenidos de la acción formativa.

07

## TARIFAS FORMATIVAS

Coste de la acción formativa para entidades asociadas y no asociadas.

08

## INSCRIPCIÓN

Instrucciones para la correcta formalización de la matrícula.



Zona interactiva

Haz clic en las secciones



## PRESENTACIÓN

En el sector mar-alimentario, la calidad del producto ya no es el único factor que determina una decisión de compra. La verdadera ventaja competitiva está en saber comunicar su valor, argumentarlo con claridad y defenderlo eficazmente frente a compradores cada vez más exigentes y orientados al precio.

Esta formación te permitirá transformar el valor de tu producto seafood en decisiones de compra, incorporando técnicas de neuroventas, estrategias de negociación comercial y el uso práctico de herramientas de inteligencia artificial para preparar reuniones, estructurar argumentos y reforzar tu propuesta comercial.

Una sesión dinámica y orientada a la práctica para mejorar tu capacidad de influencia, salir del marco de negociación centrado en el precio y reforzar tu posición frente al cliente. Porque cuando el valor se explica, se demuestra y se negocia con criterio, las oportunidades comerciales crecen.

# MÓNICA MENDOZA



Psicóloga especializada en comportamiento del consumidor, y una de las voces más influyentes en ventas a nivel nacional, Mónica aporta además una experiencia directa en el sector mar-alimentario, donde ha trabajado con empresas líderes. Sabe perfectamente cómo enfocarse a un cliente exigente que valora la calidad, pero compra por emocionalidad, con una alta visión estratégica que transforma la forma de llegar al cliente seafood. Una formadora de alto nivel con un alto análisis en el mercado real.



## FECHAS Y HORARIO

Jueves, 28 de mayo 2026

De 08:30 a 14:00 y de 15:00 a 17:30 h



## AULA VIRTUAL

Modalidad de formación presencial desarrollada a través de aula virtual, que combina la interacción en tiempo real con el uso de tecnologías de comunicación y el campus virtual #somosANFACO. Esta modalidad permite una experiencia formativa dinámica y participativa, donde las personas asistentes se conectan desde cualquier lugar con acceso a internet, manteniendo la estructura y acompañamiento propios de una formación presencial.

TU PRODUCTO SEAFOOD:  
VALOR CON IDENTIDAD



# Premios a la trayectoria profesional MÓNICA MENDOZA

## 2025 Premio Mujeres que INSPIRAN



## 2022 Premio Trayectoria COACB

## 2026 Premio CONFERENCIANTE DEL AÑO

# Presentación y colaboraciones MÓNICA MENDOZA



 Zona interactiva  
Haz clic en el vídeo



# Recomendaciones MÓNICA MENDOZA



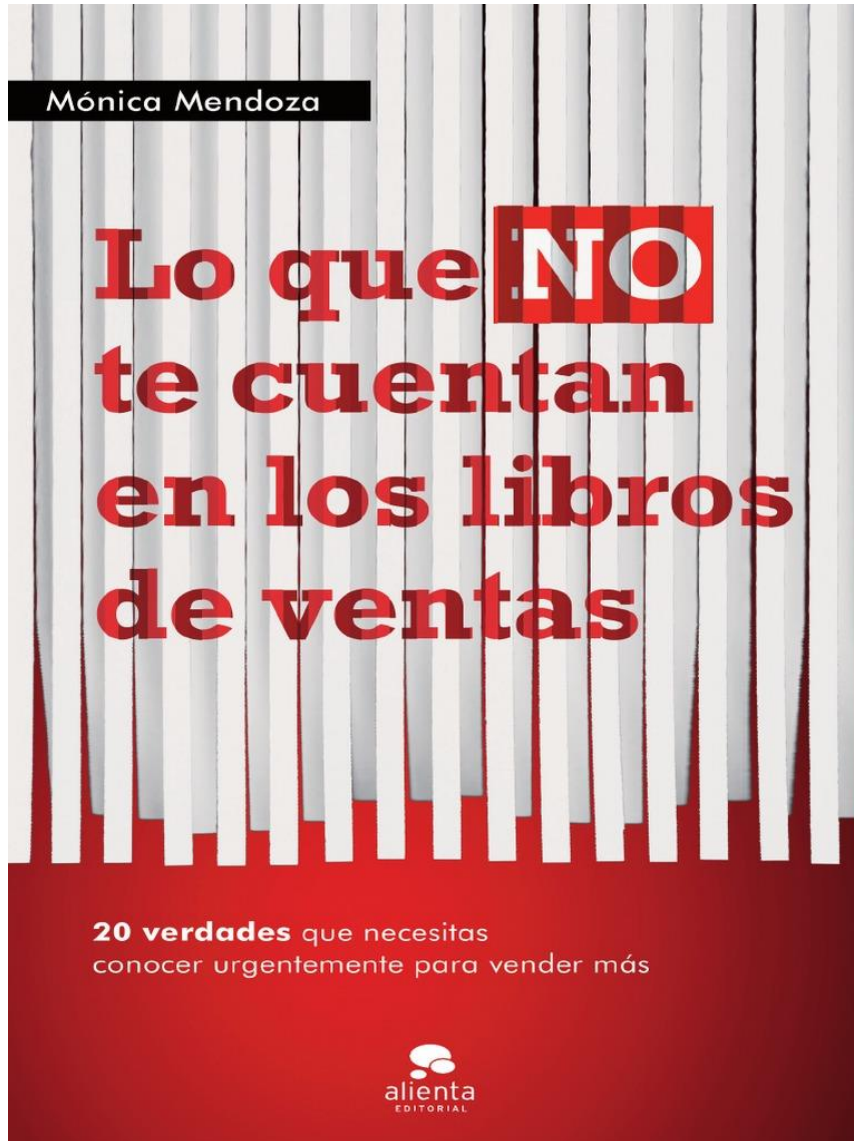
## Victor Küppers

Conferenciante, formador y autor especializado en motivación, actitud y psicología positiva. Su mensaje gira en torno a la importancia de la actitud como motor del rendimiento personal y profesional, y su capacidad para conectar con el público lo ha convertido en uno de los referentes más valorados en el ámbito del desarrollo personal y la formación.



## Josep Pons

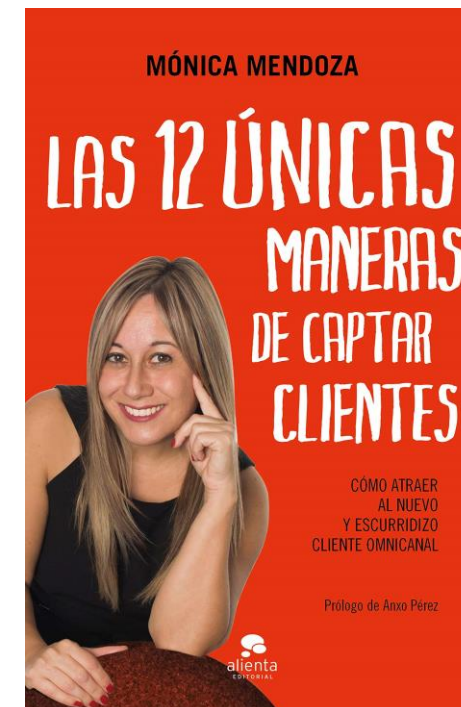
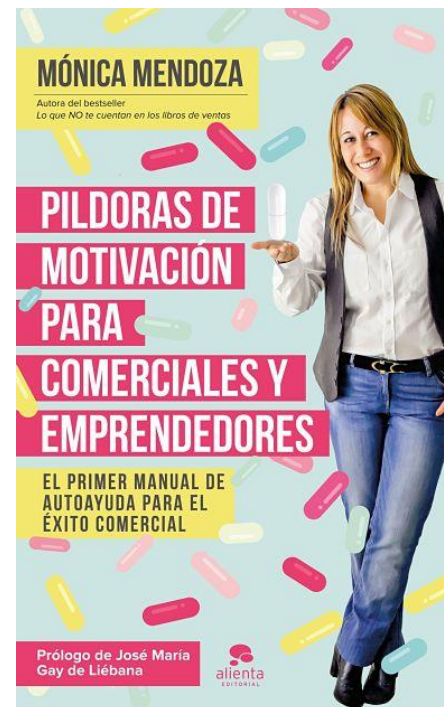
Uno de los asesores de imagen más prestigiosos, con una trayectoria impecable en el mundo del estilismo y la comunicación personal. Con su experiencia, ha trabajado con grandes personalidades del deporte, la política y el espectáculo, ayudándoles a proyectar una imagen poderosa y auténtica.



## 14ª edición

Con esta formación te enviaremos a la dirección indicada el libro Lo que NO cuentan en los libros de ventas.

Si ya posees este libro, podrás solicitar otra publicación:





## METODOLOGÍA

La entidad organizadora ANFACO-CYTMA garantiza que la acción formativa se impartirá a través de la modalidad presencial por aula virtual, asegurando la calidad en la impartición y avalando su seguimiento y control.


La formación a través del aula virtual posibilita la transmisión de conocimientos y el desarrollo de los objetivos y contenidos previstos en la acción formativa de una forma dinámica, participativa y colaborativa.



## AULA VIRTUAL

El curso se celebra a través de aula virtual y la persona inscrita recibirá un enlace a su correo electrónico para poder acceder a la sesión formativa con sus claves de acceso.

## OBJETIVOS

- 
1. Analizar cómo toman decisiones los compradores y aprender a estructurar mensajes y argumentos comerciales que conecten con sus motivaciones, facilitando una mayor capacidad de influencia en el proceso de compra.
  2. Incorporar metodologías y herramientas de negociación que permitan gestionar conversaciones complejas con clientes, defender el valor del producto y alcanzar acuerdos equilibrados en contextos de alta presión competitiva.
  3. Aprender a utilizar la IA para preparar reuniones, investigar clientes, estructurar argumentarios, redactar comunicaciones comerciales y mejorar la calidad de las propuestas presentadas al cliente.
  4. Fortalecer la construcción y defensa de propuestas de valor sólidas, incrementando la eficacia en la presentación, negociación y cierre de acuerdos comerciales.

## Tu producto Seafood: valor con identidad (8 horas)

### 1. Neuroventas

Cómo funciona el cerebro y cómo persuadir mejor. Neurociencia aplicada a las ventas.

### 2. Herramientas de IA para prospectar y cerrar más ventas

Uso de inteligencia artificial para preparar mejor la actividad comercial.

### 3. Venta de valor en entornos de MDD / commodities

Cómo defender margen con argumentos de negocio y salir del marco de negociación centrado en el “precio por unidad”.

Valor basado en fiabilidad, eficiencia operativa, rotación, reducción de incidencias, estabilidad y consistencia.

### 4. Diseño de un método de ventas B2B

### 5. Elevator pitch comercial de alto impacto

Cómo presentar la empresa de forma breve, clara y destacando los valores añadidos.

### 6. Técnicas para redactar e-mails comerciales eficaces

### 7. Role plays con feedback

Simulaciones realistas con variables:

- Renovación anual con presión de precio y condiciones.
- Conflicto por rotación/promo y “traslado de culpa”.
- Negociación multivariable (precio, plazos, surtido y logística).

# TU PRODUCTO SEAFOOD: VALOR CON IDENTIDAD



## PERFIL DE LA PERSONA DESTINATARIA

Dirigido a profesionales del sector mar-alimentario que tienen un rol de compras y comercial directo o indirecto, y cuyo desempeño puede impactar en la generación de ventas, fidelización de clientes y comunicación de valor del producto.

Formación  
parcialmente  
bonificable

104 €

FUNDAE

## TARIFAS FORMATIVAS

TU PRODUCTO SEAFOOD: VALOR CON  
IDENTIDAD

Asociado a ANFACO-CYTMA:

395 € (Precio con IVA 477,95 €)

No asociado a ANFACO-CYTMA:

495 € (Precio con IVA 598,95 €)

10% de descuento en segundas y posteriores matrículas de  
alumnado de una misma empresa.



# INSCRIPCIÓN



Plazo de inscripción abierto.

[¡Inscríbete aquí!](#)

Nos pondremos inmediatamente en contacto contigo.

Una vez formalizada tu inscripción, se te enviará la factura proforma con el importe de la formación a ingresar y se te enviarán las claves de acceso para la realización de la formación.



INSCRIPCIÓN ABIERTA



## ANFACO-CYTMA

Para más información puedes ponerte en  
contacto con el Departamento de Formación:

[formacion@anfaco.es](mailto:formacion@anfaco.es)

Teléfono: 0034 986 469 301

Extensión: 368

[www.anfaco.es](http://www.anfaco.es)

