

EL ARTE DE PREGUNTAR

Herramientas del periodismo aplicadas a conversaciones comerciales complejas. Entrenamiento para transformar la comunicación



El arte de preguntar

El AP es un **entrenamiento ejecutivo** para equipos comerciales que enfrentan conversaciones de alto riesgo, alta presión y **ciclos de venta largos**. Es un curso que enseña a **sostener el vínculo** cuando una mala pregunta, un silencio mal usado o una lectura incorrecta amenazan con cerrar puertas o romper relaciones.

Está diseñado con herramientas del periodismo aplicadas a conversaciones comerciales complejas en entornos industriales, técnicos y corporativos donde **la confianza antecede a la propuesta**.

¿Otro curso anual de ventas?

Mejor un **entrenamiento en conversación estratégica**, impartido por **periodistas de investigación y especialistas en ventas** corporativas.



Identificar errores

Mejorar conversaciones

Reducir costos, mejorar ventas

A quién va dirigido

- Equipos comerciales B2B y ventas consultivas
- Perfiles técnico-comerciales e ingenieriles
- Empresas con ciclos de venta largos
- Organizaciones donde la reputación y el error importan



Módulos del curso

1

Conexión humana y arte de preguntar

Lectura del interlocutor, preguntas estratégicas y uso consciente del silencio.

2

Relaciones públicas aplicadas a ventas

Percepción, reputación y memoria como capital personal y prestigio a largo plazo.

3

Control emocional bajo presión

Autocontrol, claridad y manejo del estrés en conversaciones difíciles.

4

Conversaciones que abren puertas

Cómo iniciar, sostener y cerrar conversaciones sin desgaste. Reformulación de preguntas.

Metodología

- Teoría aplicada
- Casos reales de la empresa.
- Prácticas guiadas con métodos alemanes de facilitación
- Role play adaptado al contexto de la empresa

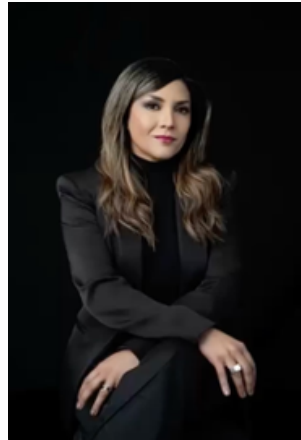
El contenido se **ajusta a la industria, al tipo de cliente y a las conversaciones reales del equipo.**

Resultados para la empresa

- Conversaciones comerciales de mayor calidad
- Menor desgaste emocional del equipo
- Mayor comprensión del proceso de decisión del cliente
- Relaciones comerciales más sólidas y sostenibles
- **Guía entregable en PDF**

Quiénes lo imparten

Sandra Romandía



Sandra Romandía es periodista de investigación con más de 20 años de experiencia en entrevistas y conversaciones en contextos de **presión, conflicto y riesgo**. Es directora editorial de EMEEQUIS y cofundadora de Opinión 51, dos proyectos periodísticos de referencia nacional.

Su trabajo se caracteriza por una preparación rigurosa, el uso estratégico del silencio, la repregunta y la capacidad de obtener información relevante frente a evasivas o discursos entrenados.

Ella **traduce técnicas del periodismo de investigación a conversaciones profesionales**: cómo preguntar sin confrontar, cómo sostener diálogos difíciles y cómo convertir una conversación en una herramienta estratégica.

Ivabelle Arroyo



Ivabelle Arroyo es una conocida periodista y analista mexicana cuya experiencia directiva en medios de comunicación se ha trasladado al ámbito de las conversaciones estratégicas. Es facilitadora en esta área con certificación alemana, especializada en equipos periodísticos internacionales de alto nivel y contextos delicados. Su trabajo se centra en **crear contextos de confianza donde las personas puedan pensar mejor, preguntar mejor y decidir mejor**.

Ha acompañado procesos formativos en entornos corporativos e institucionales, combinando metodologías de facilitación usados durante 30 años en la International Academy for Leadership (Alemania).

Liliana Romandía



Liliana Romandía es experta **en ventas, negociación y ciclos largos**. Su trayectoria se ha desarrollado en contextos donde las conversaciones definen resultados: ventas en campo, procesos B2B y entornos institucionales.

Ha trabajado con resultados comprobados en sectores como turismo, industria farmacéutica, telecomunicaciones, servicios fiscales y laborales y sector público, negociando con compradores técnicos, áreas financieras y tomadores de decisión a nivel gerencial y C-level. En este curso ella traduce las herramientas del periodismo —escucha, silencio y formulación de preguntas— a la realidad comercial, ayudando a los equipos a **sostener conversaciones complejas**.

**Para información
sobre costos, tiempos
o módulos personalizados
marque al 55 63585902**