



## La Escuela de Emprendedores de JEARCO continúa ofreciendo formación práctica para impulsar proyectos y negocios en la comarca

La **Escuela de Emprendedores de JEARCO** sigue avanzando con nuevas sesiones dentro de sus dos programas formativos diferenciados, dirigidos a personas emprendedoras en distintas fases de desarrollo de su proyecto empresarial: la **Incubadora** y la **Escuela de Negocios**.

### Dos programas adaptados a cada etapa

◆ **Incubadora:** Pensado para quienes están en las fases iniciales o aún no han puesto en marcha su negocio. Proporciona herramientas, acompañamiento y formación práctica para construir una base sólida desde el principio.

◆ **Escuela de Negocios:** Enfocado a personas que ya han iniciado su actividad empresarial y desean mejorar resultados, profesionalizar su gestión y diseñar estrategias de crecimiento.

### Formación práctica en marcha

🧠 El próximo **22 de mayo** se celebrará el **Taller de Equilibrio Mental y Emocional**, una sesión transformadora a cargo de **Jorge Loza**, terapeuta gestalt, cómico y docente en ComiConócete. Bajo el título *“La dimensión del humor para la gestión del estrés y la conciliación familiar de autónomos”*, este taller busca ofrecer herramientas emocionales desde una perspectiva cercana y dinámica.

☑ Por su parte, el **26 de mayo** tendrá lugar el segundo módulo de la Incubadora: **“El arte de vender”**, de la mano de **Sergio Martín**, CEO de SMfarma y vicepresidente de FAE ASEMAR. Los asistentes aprenderán a estructurar un proceso de ventas eficaz, con técnicas de persuasión, negociación y fidelización de clientes en un mercado cada vez más competitivo.

# NOTA de PRENSA



Ambas formaciones se desarrollarán en la **sede de JEARCO (Plaza San Esteban 3, Aranda de Duero)** y contarán con la colaboración del **Ayuntamiento de Aranda de Duero, la Fundación Michelin y Cadena SER.**

Desde JEARCO se invita a todas las personas interesadas en emprender o en hacer crecer su negocio a participar en estos espacios formativos, diseñados para acompañarlos en su camino profesional y personal.

**TALLER DE EQUILIBRIO MENTAL Y EMOCIONAL**  
**22 DE MAYO**

“La dimensión del humor para la gestión del estrés, el bienestar emocional y la conciliación familiar de autónomos”  
**PONENTE: JORGE LOZA**

Sede JEARCO  
Plaza San Esteban, 3, bajo  
De 15:30h a 17h

INSCRIPCIONES:  
info@jearco.es o 947 51 40 45

PRECIO:  
SOCIOS: 10€  
NO socios: 25€



**26 DE MAYO 2025**  
19:00 a 21:00 horas

JEARCO  
Plaza San Esteban 3, bajo  
09400 - Aranda de Duero

**INCUBADORA**

**MÓDULO 2- EL ARTE DE VENDER**

En este módulo, los participantes aprenderán a estructurar un proceso de ventas efectivo, desde la identificación de oportunidades hasta el cierre y la postventa. Además, se trabajarán técnicas de persuasión y negociación para mejorar la conversión y maximizar los resultados comerciales. La capacidad de conectar con el cliente y ofrecer soluciones personalizadas marcará la diferencia en un mercado cada vez más competitivo.

- Desarrollar un proceso de ventas estructurado, desde la prospección hasta el cierre y la fidelización del cliente.
- Identificar las necesidades del cliente y adaptar la oferta para aportar soluciones de valor.
- Aplicar técnicas de persuasión y negociación para aumentar la tasa de conversión y mejorar la relación comercial.
- Gestionar objeciones y conflictos de manera efectiva para garantizar un cierre satisfactorio.
- Fomentar la fidelización del cliente mediante un servicio postventa de calidad y una atención personalizada.

**SERGIO MARTÍN**

- CEO de SMfarma
- Vicepresidente de FAE ASEMAR
- Especialista en gestión empresarial y sector farmacéutico

Sergio Martín es el CEO de SMfarma, empresa especializada en el compraventa de oficinas de farmacia y servicios farmacéuticos, donde ha liderado la expansión y consolidación de la empresa en el mercado nacional. Con más de 15 años de experiencia en el sector farmacéutico, ha demostrado una gran capacidad para identificar oportunidades de negocio y aplicar estrategias innovadoras para maximizar resultados.

INSCRIPCIONES  
info@jearco.es  
947 51 40 45



## INCUBADORA

### MÓDULO 2- EL ARTE DE VENDER

En este módulo, los participantes aprenderán a estructurar un proceso de ventas efectivo, desde la identificación de oportunidades hasta el cierre y la postventa. Además, se trabajarán técnicas de persuasión y negociación para mejorar la conversión y maximizar los resultados comerciales. La capacidad de conectar con el cliente y ofrecer soluciones personalizadas marcará la diferencia en un mercado cada vez más competitivo.

- Desarrollar un proceso de ventas estructurado, desde la prospección hasta el cierre y la fidelización del cliente.
- Identificar las necesidades del cliente y adaptar la oferta para aportar soluciones de valor.
- Aplicar técnicas de persuasión y negociación para aumentar la tasa de conversión y mejorar la relación comercial.
- Gestionar objeciones y conflictos de manera efectiva para garantizar un cierre satisfactorio.
- Fomentar la fidelización del cliente mediante un servicio postventa de calidad y una atención personalizada.

### SERGIO MARTÍN



- CEO de SMfarma
- Vicepresidente de FAE ASEMAR
- Especialista en gestión empresarial y sector farmacéutico

Sergio Martín es el CEO de SMfarma, empresa especializada en el compraventa de oficinas de farmacia y servicios farmacéuticos, donde ha liderado la expansión y consolidación de la empresa en el mercado nacional. Con más de 15 años de experiencia en el sector farmacéutico, ha demostrado una gran capacidad para identificar oportunidades de negocio y aplicar estrategias innovadoras para maximizar resultados.

