



CURSO DE VENTAS B2B

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar habilidades efectivas para la negociación y venta en entornos B2B, mejorando la comunicación y las técnicas de cierre para alcanzar los objetivos comerciales.



Objetivos específicos

- Mejorar la capacidad de negociación en entornos B2B.
- Fortalecer las habilidades de comunicación y persuasión.
- Implementar técnicas avanzadas de cierre de ventas.



Modalidad

Presentamos todas las modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos.



ONLINE

Clases asincrónicas, entregándote la libertad de estudiar en el momento y lugar que tú decidas.



ONLINE EN VIVO

Clases remotas en vivo, donde profesor y alumnos se conectan e interactúan en tiempo real, en una fecha y horario establecido



PRESENCIAL

Asiste físicamente a las clases, en nuestras salas o en las propias dependencias del cliente.

Temario del curso:

Módulo 1: Introducción a las Ventas B2B

- Definición y características de las ventas B2B
- Diferencias entre B2B y B2C
- Identificación del cliente ideal en B2B
- Tendencias actuales en ventas B2B
- Herramientas digitales para ventas B2B

Módulo 2: Técnicas de Negociación Efectivas

- Principios básicos de negociación
- Estrategias de negociación en B2B
- Identificación de intereses mutuos
- Técnicas de resolución de conflictos
- Cierre de negociaciones exitosas

Módulo 3: Comunicación y Persuasión

- Importancia de la comunicación en ventas
- Técnicas de persuasión efectivas
- Escucha activa y su impacto en ventas
- Presentaciones impactantes
- Manejo de objeciones del cliente

Módulo 4: Estrategias de Ventas Avanzadas

- Desarrollo de propuestas de valor
- Segmentación y targeting en B2B
- Pipeline de ventas y su gestión
- Previsión y análisis de ventas

Módulo 5: Habilidades Blandas en Ventas

- Empatía y su rol en ventas
- Inteligencia emocional aplicada a ventas
- Trabajo en equipo y liderazgo
- Adaptabilidad y resiliencia
- Gestión del tiempo y productividad

Módulo 6: Evaluación y Mejora Continua

- Medición del desempeño en ventas
- Análisis de métricas clave
- Retroalimentación y su importancia
- Planes de mejora continua
- Tendencias futuras en ventas B2B

Datos del Organismo Capacitador:

Nombre Empresa OTEC:	Capacitaciones GoCursos SPA
Rut:	77919346-2
Giro:	Servicio de Capacitaciones
Dirección	Irrazaval 690 Ñuñoa Santiago de Chile
Cuenta Bancaria	Cuenta Corriente 95466877 Banco Santander
Email:	contacto@gocursos.cl