



TÉCNICAS AVANZADAS DE VENTAS B2B Y **GESTIÓN** **ESTRATÉGICA DE** **OPORTUNIDADES COMERCIALES**

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar habilidades comerciales avanzadas para optimizar la gestión de oportunidades de negocio B2B, aplicando metodologías de venta consultiva, seguimiento estratégico, negociación y cierre efectivo, permitiendo aumentar la tasa de conversión, mejorar la administración del pipeline y fortalecer la fidelización de clientes.



Objetivos específicos

- 1. Aplicar metodologías de descubrimiento comercial y calificación de oportunidades que permitan identificar tempranamente negocios con alto potencial de cierre.
- 2. Utilizar técnicas de seguimiento, manejo de objeciones, negociación y cierre para generar avances concretos en cada interacción comercial.
- 3. Implementar estrategias de administración de cartera, gestión de pipeline y fidelización de clientes orientadas a mejorar los resultados comerciales y la productividad del equipo 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

Venta Consultiva B2B y Descubrimiento Comercial Estratégico

Contenidos:

Metodología moderna de ventas B2B orientada a la generación de valor.

Etapas del proceso comercial y gestión de oportunidades.

Técnicas de descubrimiento para identificar necesidades, plazos, urgencias y criterios de decisión.

Levantamiento de información estratégica para la calificación comercial efectiva.

Modelo de preguntas clave para identificar proyectos y oportunidades reales.

Actividad Práctica: Aplicación de entrevistas comerciales utilizando casos reales de Halter Generación y Halter Lift.

Módulo 2

Calificación de Oportunidades y Gestión Inteligente del Pipeline

Contenidos:

Identificación temprana de clientes con baja probabilidad de cierre.

Criterios para priorizar oportunidades y administrar cartera comercial.

Metodologías para enfocar recursos en negocios de mayor potencial.

Indicadores comerciales para medir avance y probabilidad de cierre.

Gestión del pipeline para evitar concentración de cierres al final del mes.

Actividad Práctica: Evaluación y clasificación de oportunidades reales utilizando herramientas de calificación comercial.

Módulo 3

Seguimiento Comercial de Alto Impacto y Recuperación de Oportunidades

Contenidos:

Seguimientos estructurados y orientados a resultados.

Cómo actuar cuando un cliente deja de responder.

Técnicas para generar conversaciones de valor durante los seguimientos.

Obtención de compromisos, fechas, responsables y próximos pasos concretos.

Buenas prácticas para acelerar el avance de oportunidades durante el ciclo comercial.

Actividad Práctica: Simulación de reuniones de seguimiento y recuperación de oportunidades detenidas.

Módulo 4

Negociación, Manejo de Objeciones y Técnicas de Cierre B2B

Contenidos:

Identificación y tratamiento de objeciones frecuentes.

Negociación basada en valor y construcción de acuerdos.

Técnicas para establecer condiciones comerciales y compromisos con el cliente.

Señales de compra y momentos oportunos para el cierre.

Metodologías para cerrar, reactivar o descartar oportunidades oportunamente.

Actividad Práctica: Role playing de negociación y cierre utilizando escenarios comerciales reales de la empresa.

Módulo 5

Fidelización de Clientes y Plan de Acción Comercial

Contenidos:

Estrategias de desarrollo y fidelización de clientes B2B.

Gestión de cuentas estratégicas y generación de nuevas oportunidades.

y mucho más...

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