



TÉCNICAS 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 en técnicas de ventas B2B para mejorar la interacción con clientes y aumentar la tasa de cierre de ventas.



Objetivos específicos

- Entender el proceso de ventas B2B y sus particularidades. Mejorar la comunicación efectiva en entornos de ventas. Implementar estrategias de negociación exitosas. Aplicar técnicas de cierre de ventas efectivas.



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 Técnicas De Ventas B2B

Duración: 1.5 horas

Contenidos:

Definición y características de las ventas B2B.

Diferencias entre ventas B2B y B2C.

Tendencias actuales en el mercado B2B.

Importancia de la investigación de mercado.

Actividad práctica: Discusión en grupo sobre experiencias previas en ventas B2B.

Módulo 2

Comunicación Efectiva En Entornos B2B

Duración: 1.5 horas

Contenidos:

Principios de comunicación efectiva.

Escucha activa y construcción de relaciones.

Adaptación del mensaje al cliente B2B.

Uso de herramientas digitales para la comunicación.

Actividad práctica: Role-playing de situaciones de venta.

Módulo 3

Estrategias De Negociación En Ventas B2B

Duración: 2 horas

Contenidos:

Fundamentos de la negociación.

Identificación de necesidades del cliente.

Técnicas para superar objeciones.

Creación de propuestas de valor.

Actividad práctica: Simulación de negociación con un cliente B2B.

Módulo 4

Técnicas De Cierre De Ventas

Duración: 1.5 horas

Contenidos:

Identificación del momento adecuado para cerrar.

Técnicas efectivas de cierre.

Manejo de objeciones finales.

Evaluación post-cierre y seguimiento.

Actividad práctica: Ejercicios de cierre de ventas en parejas.

Módulo 5

Evaluación Y Mejora Continua En Ventas B2B

Duración: 1.5 horas

Contenidos:

Análisis de resultados de ventas.

Feedback y autoevaluación.

Planificación de mejoras en el proceso de ventas.

Tendencias futuras en ventas B2B.

Actividad práctica: Elaboración de un plan de mejora personal en ventas.

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