

TÉCNICAS DE VENTAS B2B

ENFOCADO EN CUBIERTAS Y MOBILIARIO DE MÁRMOL Y GRANITO

Desarrolla habilidades comerciales, negocia con valor y construye relaciones de largo plazo con clientes del sector construcción, arquitectura y diseño.

VENDE CON VALOR CONECTA CON DECISORES NEGOCIA Y CIERRAMOS FIDELIZA Y CREE

Convierte cada oportunidad en relaciones y resultados.

CONSTRUCTORAS E INMOBILIARIAS ARQUITECTOS E INTERIORISTAS DISEÑADORES Y MUEBLERÍAS RELACIONES DE ALTO VALOR

TÉCNICAS DE VENTAS B2B PARA CUBIERTAS

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar competencias comerciales en ventas B2B, fortaleciendo las habilidades de prospección, negociación, asesoría técnica y cierre de negocios para la comercialización de cubiertas y mobiliario de mármol y granito, orientadas a clientes del sector construcción, arquitectura, diseño e inmobiliario.



Objetivos específicos

- 1. Identificar las características, beneficios y aplicaciones de las cubiertas y muebles de mármol y granito para entregar asesorías comerciales de alto valor.
- 2. Aplicar técnicas de prospección, presentación, negociación y cierre de ventas B2B adaptadas al mercado de constructoras, arquitectos, diseñadores y distribuidores.
- 3. Desarrollar estrategias de fidelización y seguimiento comercial que permitan fortalecer relaciones de largo plazo con clientes empresariales.



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

Fundamentos de las Ventas B2B y Conocimiento del Producto

Contenidos:

Características, propiedades y aplicaciones del mármol y granito en cubiertas y mobiliario.

Diferencias entre mármol, granito, cuarzo y otros materiales.

Tipos de clientes B2B: constructoras, arquitectos, diseñadores, inmobiliarias y mueblerías.

Propuesta de valor y ventajas competitivas de los productos.

Actividad Práctica: Elaboración de un discurso comercial destacando los beneficios de una línea de productos para un cliente empresarial.

Seguimiento postventa y gestión de reclamos. Indicadores comerciales y elaboración de un plan de acción para aumentar las ventas. Actividad Práctica: Desarrollo de un plan comercial para captar y fidelizar clientes B2B enfocado en la venta de cubiertas de mármol, granito y mobiliario (mesas de centro, comedor y arrimo).

Módulo 2

Técnicas de Venta Consultiva y Negociación Comercial

Contenidos:

Proceso de venta B2B y detección de necesidades del cliente.

Técnicas de comunicación, presentación de propuestas y manejo de objeciones.

Negociación basada en valor, precios, plazos y condiciones comerciales.

Técnicas de cierre y seguimiento de oportunidades de negocio.

Actividad Práctica: Simulación de reuniones comerciales con clientes del rubro construcción y diseño, aplicando técnicas de negociación y cierre.

Módulo 3

Desarrollo Comercial y Fidelización de Clientes

Contenidos:

Planificación de visitas comerciales y prospección de nuevos clientes.

Estrategias para generar relaciones comerciales de largo plazo.

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