



CURSO VENTA CONSULTIVA A EMPRESAS

PERFECCIONAMIENTO DEL PROCESO COMERCIAL DE VENTA A EMPRESAS



El mundo de las ventas B2B es una gran batalla en la que en función de que tus clientes sean pymes, grandes cuentas, distribuidores, empresas nacionales o internacionales, has de plantearte cuál es la mejor estrategia para conseguir tus objetivos. El mercado laboral es cada vez más complejo y competitivo y por ello es fundamental que te mantengas al día para saber cómo vender más y diferenciarte de tu competencia.

¿Tu solución? La formación. Este curso se adapta al máximo a las necesidades profesionales de aprendizaje continuo de cada alumno. Con él lograrás:

- Mejorar las ventas.
- Aumentar los márgenes.
- Obtener una mayor repercusión en la cuenta de resultados.
- Profesionalizar tu metodología comercial.
- Aumentar tu valor profesional y empleabilidad.



¿A quién van dirigidos nuestros cursos de ventas B2B?

- **Empresas** que pretendan motivar a sus equipos de ventas a través de la formación y la profesionalización
- **Comerciales** que deseen mejorar su cumplimiento de objetivos y aspiren a desarrollarse como profesionales, ascendiendo a puestos como jefe de ventas o directores comerciales.
- **Estudiantes** que estén interesados en emprender u ocupar puestos directivos para cuyo desempeño sea necesario saber cómo gestionar equipos y llevar a cabo negociaciones dentro de la actividad comercial.

PROGRAMA

MÓDULO 1

CONCEPTOS BÁSICOS. VENTA, EMPRESAS, CLIENTES y DIFERENCIACIÓN

- Tendencias: un nuevo cliente, un nuevo comercial y una nueva metodología de ventas.
- Diferenciación. ¿Qué es una empresa y cómo podemos diferenciarnos con nuestra oferta? Nuestra propuesta de valor y proceso comercial.
- La omnicanalidad B2B.

- El *forecast*, el *pipeline* y el *funnel* de ventas 100% eficaces. Definición de objetivos, *KPI's* y seguimiento de actividades.

MÓDULO 2

EL PROCESO COMERCIAL 10

- Fase 1: Experiencia y momento de la verdad. La importancia del boca a boca.
- Fase 2: identificación y creación de bases de datos infalibles para optimizar la probabilidad de éxito en la captación.
- Fase 3: concertación de decisores 100% eficaz. *Elevator pitch avanzado*.
- Fase 4: análisis de necesidades y de decisores. Modelo DISC Comercial.
- Fase 5: propuestas de alto *ROI* y de *partenariazgo*. Técnicas de negociación avanzadas (método Harvard). Tratamiento de objeciones legítimas e ilegítimas y cierre de acuerdos de colaboración de largo recorrido.
- Fase 6: seguimiento, gestión de carteras de clientes y fidelización para convertirlos en fans, los mejores prescriptores para tu empresa.



MÓDULO 3

RESUMEN CONCEPTOS CLAVE Y EVALUACIÓN DE CONOCIMIENTOS

La superación del examen final y el pago de las tasas correspondientes da derecho a una acreditación profesional emitida por Fuerza Comercial Consultoría.

¿POR QUÉ APOSTAR POR UN CURSO DE FORMACIÓN ONLINE?

Flexibilidad

Cada alumno puede organizar sus horarios y ajustar su formación tanto a la agenda profesional como personal

Optimización del tiempo

Evita los desplazamientos y tiempos de espera innecesarios, y fórmate de manera rápida y eficiente.

Oportunidad de formarte en nuevas tecnologías

Fórmate con tecnologías aplicadas al entorno comercial, como el CRM o el ERP.

¿CÓMO SERÁ TU FORMACIÓN CON FUERZA COMERCIAL?

El campus virtual de Fuerza Comercial permite al alumno un aprendizaje teórico-práctico a cualquier hora y desde cualquier lugar con la metodología *mobile learning* y *remote training*.

- Material didáctico de consulta.
- Casos prácticos y ejercicios.
- Video ponencias y píldoras formativas.
- Acceso a herramientas comerciales y de gestión.
- Tests de evaluación final.



INVERSIÓN

VENTA CONSULTIVA A EMPRESA

FORMACIÓN GRATUITA:

- Master Class de la mano de nuestro consultor experto en Venta a empresa.
- Píldoras formativas del Proceso Comercial perfecto en empresa.
- Herramientas Comerciales para conseguir vender entre un 10% -20% más.

OBTENER EL CERTIFICADO:

- El Certificado oficial de Fuerza Comercial Consultoría que valida los conocimientos adquiridos.
- La documentación de la formación en formato descargable.

Inversión: 49€



MATRICULATE AQUÍ

¿NECESITAS MÁS FORMACIÓN?


Si crees que estás preparado para una formación más avanzada, da un paso más. Infórmate sobre nuestro **curso avanzado de venta a empresas (B2B)** y apréndelo todo sobre el liderazgo, el coaching y la gestión de equipos.

INFÓRMATE AQUÍ

CUÉNTANOS TU OBJETIVO

Nosotros te ayudaremos a encontrar formación a tu medida para mejorar la venta B2B y conseguir lo que te propongas.

CONTACTA CON NOSOTROS

 902 517 447

 online@fuerzacomercial.es

 formacion.fuerzacomercial.es