

MARKETING, VENTAS Y EMPRENDIMIENTO

ESTRATEGIA DE VENTAS B2B

(Deja de competir por precio. Aprende a Vender Valor y cierra Oportunidades de Gran Tamaño)

DESCRIPCIÓN GENERAL

Las áreas de ventas B2B tienen una dinámica de mayor complejidad. Al interactuar con empresas y no consumidores finales las estrategias que debe implementar la Gerencia Comercial deben estar orientadas a la construcción de una relación de mediano y largo plazo con sus clientes, gestionando cada una de las etapas del proceso comercial y basándose en la confianza más que en la mera relación transaccional.

El curso proporciona a los participantes una visión integral y práctica de las principales variables, procesos y decisiones que un profesional debe dominar en las empresas con ventas B2B.

Durante el desarrollo del curso se desarrollarán temas relacionados con el mercado, los clientes, la competencia y los modelos bajo un enfoque estratégico, asimismo, el participante podrá identificar los diferentes agentes intervinientes en la decisión de compra de un cliente y sus roles, ya sean de influenciador o decisor en el proceso.

DIRIGIDO A

Profesionales de empresas de todos los sectores que cuenten o deseen incorporar un área de ventas B2B. La misión del curso es dotar al participante de mejores herramientas para mejorar la gestión comercial desde una perspectiva estratégica basada en el conocimiento del cliente, conocimiento de sus necesidades y el liderazgo orientado a construir relaciones de largo plazo, generando valor en cada una de las etapas del proceso comercial.

OBJETIVOS

Objetivo general

Desarrollar en los profesionales de ventas competencias que les permitan entender y aplicar la gestión comercial en ventas B2B desde una perspectiva estratégica.

Objetivos Específicos

- Elaborar el plan de venta B2B.
- Diseñar las etapas de prospección, acercamiento y contacto con el cliente B2B.
- Diseñar las etapas de la presentación, negociación y cierre B2B.
- Diseñar las etapas de mantenimiento y expansión de la relación con el cliente.

METODOLOGÍA

El método de enseñanza busca promover la participación del estudiante durante el desarrollo de las sesiones mediante el desarrollo de trabajos aplicativos, los controles de lecturas, la participación en clase y las discusiones acerca de temas propuestos en cada sesión.

La metodología del curso es eminentemente práctica y aplicada. Se busca que los participantes interactúen entre sí mediante dinámicas y discusión de casos compartiendo experiencias y enriqueciendo su red de contactos.

TEMARIO

- Planificación ¿Por qué la gerencia de ventas es diferente en las empresas B2B?
- La gerencia de ventas B2B y la propuesta de valor.
- El mapa de poder y el mapa de dolor.
- El proceso comercial en ventas B2B. De la prospección al cierre.
- Gerencia en las relaciones post venta y fidelización.
- Métricas comerciales, políticas de compensaciones y motivación en ventas B2B.
- Reclutamiento y selección. El perfil de los vendedores B2B.
- Importancia del CRM.

EXPOSITOR: CARLO MARIO ROMERO

Es Magíster en Administración de Empresa GLOBAL MBA de CENTRUM Católica Graduate Business School y Tulane University, graduado con la distinción Cum laude. Bachiller en Administración y Marketing. Cuenta con estudios de Entrepreneurship en MIT e INCAE, habiendo cursado el Senior Executive Program.

Es un ejecutivo con más de diez años de experiencia en marketing, ventas B2C & B2B, trade marketing y gestión de cuentas tanto en el Canal Tradicional como en el Canal Moderno. Experto en negociación de acuerdos comerciales y contratos.

Actualmente se desempeña como Gerente Comercial y Desarrollo de Nuevos Negocios de Cinecolor empresa representantes de Disney Consumer Productos para Perú y otros países de Latinoamérica. Comercializando las licencias de Disney, Marvel y Lucas.

Anteriormente trabajo en el periodo del 2013 al 2016 como Country Manager de la empresa chilena BredenMaster abriendo y liderando la operación de Perú. Cuenta con amplia experiencia en consumo masivo y multicanal, gracias haber laborado en Corporación Lindley (Hoy Arca Continental) durante el periodo del 2006 al 2013 donde su última posición fue Gerente de Ventas de Cuentas Claves con más de 50 ejecutivos a su cargo.

DURACIÓN: 24 HORAS

DIAS: MARTES