



Programa avanzado en dirección de ventas B2B

Las ventas entre empresas requieren procesos más largos, diferentes interlocutores y una gestión sistemática de oportunidades y cuentas. Este programa avanzado combina marketing digital, generación de leads, prospección, venta compleja y utilización de CRM.

Código Acción: COMM31

Familia profesional: Comercio y marketing

Área profesional: Marketing y relaciones públicas

Duración: 150 horas

Módulos: 1

Modalidad: Teleformación



Especialmente indicado para:

Directores comerciales, responsables de ventas, account managers, business developers y profesionales que trabajen en mercados B2B o en procesos de venta compleja.

¿Qué mejora aporta este curso?

Profesionaliza el proceso comercial B2B, mejora la coordinación entre marketing y ventas y facilita una gestión estructurada del pipeline, los leads y las cuentas estratégicas.

Necesidades de formación que cubre:

Permite desarrollar una estrategia comercial completa, desde la generación y cualificación de oportunidades hasta la negociación, cierre, gestión de cuentas y utilización de herramientas CRM.

Objetivos:

- Generar leads mediante marketing digital.
- Aplicar estrategias inbound y outbound.
- Mejorar la prospección comercial.
- Identificar y cualificar oportunidades.
- Desarrollar habilidades de venta compleja B2B.
- Implantar y utilizar un CRM.
- Mejorar la gestión del funnel de ventas.
- Fidelizar y desarrollar cuentas.

Contenidos:

Módulo 1. Programa avanzado en dirección de ventas B2B — 150 h

Competencias digitales

- Diagnóstico y desarrollo de competencias digitales.

Inbound marketing

- Buyer persona y customer journey.
- Posicionamiento web.
- Marketing de contenidos.
- Email marketing.
- Marketing de permiso.

Outbound marketing

- Funnel.
- Prospección.
- Cliente ideal.
- Cualificación.
- Generación de leads.

Venta compleja B2B

- Modelos de venta compleja.
- Habilidades comerciales.
- Desarrollo de estrategias de venta.
-

CRM

- Ventajas y utilización.
- Gestión de contactos y oportunidades.
- Embudo de ventas.
- Seguimiento de clientes y leads.
- Recomprou y fidelización.