

CURSO PRESENCIAL:

VENTAS B2B PRO



GESTIÓN EMPRESARIAL

INFORMACIÓN IMPORTANTE

Modalidad: Presencial

Fecha: Del 22 al 24 de mayo de 2024

Sesiones: Martes a viernes

Horarios: De 19:00 a 22:00 hrs.

Inversión: Bs. 800

Contacto: Ronie Kruklis

Telf. 3464000 (int. 218)

Cel. 62100810 - email: cenace@upsa.edu.bo

OBJETIVO

- Facilitar la Identificación y Segmentación de Clientes Profesionales. Desarrollar habilidades para identificar y segmentar eficientemente clientes profesionales.
- Perfeccionar la Elaboración de Propuestas Comerciales Personalizadas. Aprender a crear propuestas persuasivas y adaptadas a las necesidades específicas de clientes profesionales.
- Promover la Gestión Efectiva de Cuentas Profesionales. Desarrollar estrategias para gestionar proactivamente cuentas de clientes profesionales y fortalecer relaciones a largo plazo.
- Implementar Estrategias de Fidelización en el Ámbito Profesional. Entender y aplicar estrategias efectivas para fidelizar a clientes profesionales.
- Integrar Tecnologías para Optimizar Relaciones B2B Pro. Conocer herramientas y tecnologías que mejoren la eficiencia en la interacción con clientes profesionales.

PÚBLICO OBJETIVO

- Gerentes de Cuentas Profesionales: Profesionales encargados de gestionar cuentas clave en el ámbito profesional.
- Ejecutivos de Ventas B2B Pro: Vendedores especializados en la venta a clientes profesionales.
- Especialistas en Desarrollo de Negocios: Individuos responsables de identificar nuevas oportunidades en el mercado profesional.
- Profesionales de Relaciones Públicas y Comunicación: Personas involucradas en la construcción de relaciones públicas con clientes profesionales.

CURSO PRESENCIAL:

VENTAS B2B PRO



GESTIÓN EMPRESARIAL

CERTIFICACIÓN

Se entregará un certificado de participación avalado por la Universidad Privada de Santa Cruz de la Sierra (UPSA). Podrán acceder a dicha certificación quienes cumplan como requisito una asistencia mínima y presentación de los trabajos del 80%.

METODOLOGÍA

Enseñanza prácticas y adaptadas a la realidad actual, con el desarrollo de dinámicas, ejercicios y ejemplos relacionados al tema a desarrollar.

DURACIÓN

12 horas reloj.

CONTENIDO MÍNIMO

Identificación y Segmentación de Clientes Profesionales

- Importancia de Identificar Clientes Profesionales.
- Estrategias para Segmentar el Mercado Profesional.
- Herramientas para la Identificación de Clientes Profesionales.

Elaboración de Propuestas Comerciales Personalizadas

- Diseño de Propuestas Persuasivas.
- Personalización de Propuestas según el Cliente.
- Elementos Clave en una Propuesta Comercial.

Gestión Efectiva de Cuentas Profesionales

- Creación y Mantenimiento de Perfiles de Clientes Profesionales.

CURSO PRESENCIAL:

VENTAS B2B PRO



GESTIÓN EMPRESARIAL

- Estrategias para la Gestión Proactiva de Cuentas.
- Herramientas de CRM en la Gestión de Cuentas Profesionales.

Estrategias de Fidelización en el Ámbito Profesional

- Desarrollo de Programas de Fidelización.
- Beneficios de la Fidelización en el Contexto Profesional.
- Estrategias para Mantener Relaciones a Largo Plazo.

INSTRUCTOR

Lic. Pablo Hurtado

Formador en ventas y gerencia de ventas, se desempeña de manera paralela como docente de Posgrado en la UPSA y NUR, dictando las materias “Sales Management”, “Estrategia Competitiva”, “Coaching Comercial” y “Marketing Estratégico”. Licenciado en Comunicación para el Desarrollo, Máster en Administración de Empresas con una especialidad en Ventas y Marketing de la Universidad Austral de Argentina. Con 20 años en ventas, ha gerenciado importantes marcas como Nissan y Audi a nivel nacional, estando a cargo de estrategias por segmento y producto, planificación y ejecución de presupuestos, planes de marketing y recursos humanos; negociación con proveedores y dealers, análisis de mercados y gestión de clientes.