

CURSO PRESENCIAL:

VENTAS B2B PRO



GESTIÓN EMPRESARIAL

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.

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.

CURSO PRESENCIAL:

VENTAS B2B PRO



GESTIÓN EMPRESARIAL

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.
- 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.

CURSO PRESENCIAL:

VENTAS B2B PRO



GESTIÓN EMPRESARIAL

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.