

1

2

3

4

INTRODUCCIÓN A LAS VENTAS B2B

- LA NEGATIVIDAD DEL TÉRMINO "VENTAS"
- CANALES DE VENTAS B2B (VENTAS DIRECTAS & INDIRECTAS)
- VENTAS EN MODO "PROYECTO"
- TÉCNICAS PERSONALIZADAS SEGÚN EL PERFIL DEL COMPRADOR

EL PIPELINE DE VENTAS B2B

- PROSPECTACIÓN Y DETECCIÓN DE OPORTUNIDADES B2B
- CLASIFICACIÓN DE LAS CUENTAS CORPORATIVAS
- NEGOCIACIÓN & CIERRE DE VENTAS B2B
- SEGUIMIENTO, FIDELIZACIÓN & CONSOLIDACIÓN

SIMULACIÓN DE VENTAS B2B (TALLER)

- ANALISIS DEL CASO
- SIMULACIÓN
- EVALUACIÓN

PLAN DE ACCIÓN COMERCIAL B2B

- PREPARACIÓN DE UN PLAN DE ACCIÓN TIPO GANTT
- ORGANIZACIÓN & OPTIMIZACIÓN DEL TIEMPO PARA VENDER MÁS