

**Workshop**

# **Estrategias en ventas B2B**

 **Modalidad: Presencial**

 **Horario:** Sábado de 9:00 a.m. a 1:00 p.m.

 **Duración:** 8 horas

 **Dirección:** Av. Dos de Mayo 299, San Isidro



**Inicio:**  
01 de marzo



//

Maximiza tus  
**ventas B2B**

con

**estrategias**

**efectivas** para

optimizar tus

**objetivos**

**comerciales.**//

## Presentación:

Desarrollar en los participantes las competencias necesarias para diseñar e implementar estrategias de ventas B2B efectivas, orientadas a generar relaciones duraderas con los clientes y alcanzar los objetivos comerciales de la organización.

## Objetivo:

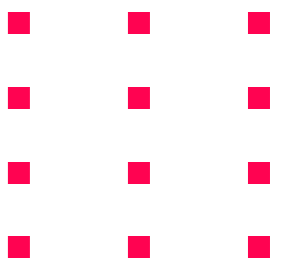
- Comprender el contexto actual de las ventas B2B y las tendencias del mercado.
- Identificar las etapas del proceso de venta B2B y las mejores prácticas para cada una.
- Desarrollar habilidades de prospección y calificación de clientes potenciales.
- Construir propuestas de valor sólidas y persuasivas.
- Negociar de manera efectiva y cerrar acuerdos comerciales.
- Utilizar herramientas tecnológicas para optimizar el proceso de ventas.
- Implementar estrategias de seguimiento y fidelización de clientes.

## Perfil del participante:

Profesionales de ventas, marketing y desarrollo de negocios, gerentes de ventas y directores comerciales.



# Temario



***Introducción al B2B***

***Entendiendo al cliente B2B***

***Desarrollando propuestas de valor***

***El proceso de venta B2B***

***Negociación y cierre***

***Construyendo relaciones a largo plazo***

## **Gonzalo León**

Profesional experto en desarrollar relaciones comerciales y gerenciar equipos de venta con enfoque en logro rápido y eficaz de objetivos, desarrollo de estrategias comerciales, formación y motivación de fuerza de venta y MKT. con más de 10 años en el sector automotriz y más de 20 años en el sector comercial y bancario.



# Incluye

- Material de trabajo
- Certificado emitido por la AAP
- Acceso a plataforma E-learning



\*Imagen referencial



## Inversión

Público general  
**S/ 325.00**

Para asociados  
**20%** de dcto.

▶ **S/ 260.00**

## Métodos de pago

Realizar el abono por depósito o transferencia al **Banco de Crédito (BCP).**

**ASOCIACIÓN AUTOMOTRIZ DEL PERÚ**

	CC		CCI
	Soles	193-0042000-0-42	002-193-000042000042-14

Se aceptan tarjetas:

**VISA**



- El Centro de Capacitación se reserva el derecho de modificar la fecha de inicio, de no completarse la cantidad de participantes y/o cambiar de docente por motivos de fuerza mayor o disponibilidad, garantizando la calidad del servicio.

- Después de enviado el comprobante del abono se considera la vacante reservada.

- Toda solicitud de devolución de dinero deberá ser presentada como máximo 5 días previos al inicio del curso.