



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:

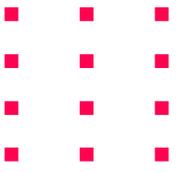
- Comprender el contexto actual de las ventas B2B y las tendencias del mercado.
- Identificar las etapas del proceso de venta B2B y las mejores prácticas para cada una.
- Desarrollar habilidades de prospección y calificación de clientes potenciales.
- Construir propuestas de valor sólidas y persuasivas.
- 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.