

COMM31. Programa avanzado en dirección de ventas B2B

Horas 150

Acerca de este curso

Cod: PSCOMM31

- **1. Programa avanzado en dirección de ventas B2B**
 - **Objetivo**
 - Aplicar tácticas relacionadas con marketing digital para generar leads para la empresa y el equipo comercial tanto, a través de dinámicas que permitan atraer al cliente hacia la empresa, como mediante herramientas proactivas dedicadas a identificar clientes y conseguir conversaciones con ellos con el fin de entregárselos a los cerradores de ventas.
 - **Conocimiento / capacidades cognitivas y prácticas**
 - Desarrollo de competencias digitales para profesionales.
 - Diagnóstico de Conocimientos y competencias digitales con Smart Digital Model.
 - Contenido personalizado de Digital Mindset y Competencias digitales según el resultado de SDM.
 - Desarrollo de estrategias de Inbound marketing.
 - ¿En qué consiste el Inbound marketing? Análisis.
 - Clasificación de las Etapas de Inbound marketing.
 - Conocimiento de Buyer persona y customer journey.
 - Análisis de Posicionamiento web.
 - Análisis de Marketing de contenidos.
 - Análisis de Email marketing.
 - Desarrollo de Herramientas de Inbound marketing.
 - Análisis de Marketing de permiso.
 - Conocimiento de los Aspectos legales. RGPD.
 - Capacidad práctica: Desarrollo de estrategias de Inbound Marketing.
 - Desarrollo de estrategias de Outbound marketing.
 - Análisis del embudo de ventas.
 - Encontrar el cliente ideal.
 - Prospección de clientes.
 - Cualificación de clientes.
 - Desarrollo de habilidades para hablar con la persona adecuada.
 - Obtención de leads.
 - Capacidad práctica: Desarrollo de estrategias de Outbound Marketing.
 - Elaboración de estrategias de Venta compleja B2B.
 - Introducción a la venta compleja.

- Estudio de los Modelos de venta compleja.
- Desarrollo de Habilidades esenciales para la venta.
- Capacidad práctica: Elaboración de estrategias de venta compleja B2B.
- Implantación de un CRM.
 - Introducción.
 - Análisis de las Ventajas y beneficios de un CRM.
 - Análisis de los Errores más frecuentes en el uso de un CRM.
 - Configuración de un embudo de ventas. Creación de oportunidades.
 - Gestión de tu base de datos de contactos: clientes y leads.
 - Como conseguir que tus clientes vuelvan a comprar usando un CRM.
 - Estudio del CRM como herramienta para que lo que entregas sea lo mismo que has vendido.
 - Capacidad práctica: Implantación de un CRM empresarial.
- **Habilidades de gestión, personales y sociales**
 - Adquisición de habilidades para desarrollar estrategias de Inbound Marketing y de Outbound Marketing.
 - Adquisición de habilidades para mejorar la comunicación con los clientes.
 - Utilización del pensamiento crítico para el análisis de resultados del plan de Ventas.

¿Qué aprenderás?

- Aplicar tácticas relacionadas con marketing digital para generar leads para la empresa y el equipo comercial, tanto generando dinámicas que permitan atraer al cliente hacia la empresa como mediante herramientas proactivas dedicadas a identificar clientes y conseguir conversaciones con ellos con el fin de entregárselos a los cerradores de ventas.
- Desarrollar las habilidades de venta B2B necesarias para aterrizar las mejores cuentas para la empresa y maximizar la facturación de la misma.
- Aprender a usar herramientas CRM para organizar desde un punto de vista de planificación y estratégico las relaciones que mantendrán los vendedores de la empresa con los clientes.