

Curso “Potenciando las ventas B2B con relaciones interpersonales”

**Objetivo General:**

El participante será capaz de identificar y ejecutar formas efectivas de tratar a los compradores y usuarios B2B.

**Contenido:**

1. Objetivos comerciales y el plan de éxito.
2. El plan de éxito personal y el proceso de ventas
3. El proceso de ventas y las relaciones interpersonales
4. Entendiendo las relaciones humanas y su aplicación en las ventas B2B
5. Análisis de Clientes B2B
  - a. Diferencia entre comprador y usuario
  - b. Tipos de clientes B2B
  - c. Tipos de personalidad
  - d. Tipos de negociadores
  - e. Estilo Social del comprador
6. Tácticas para Desarrollo de relaciones a largo plazo.
  - a. Forma de prospectar
  - b. Administración de base de datos de prospectos
  - c. Uso efectivo de agenda
  - d. Presentación de propuestas y cotizaciones
  - e. Seguimiento efectivo
  - f. Cierre y Negociación

**Duración:** 6 hrs. On-Line.

**Dirigido a:**

- Gerentes comerciales
- Ejecutivos comerciales
- Emprendedores y dueños de PyMES
- Público en General