

B2B sales & NETWORKING INSTITUTE



B2B sales &
NETWORKING



CAPACITACIÓN IN-HOUSE PARA VENDEDORES B2B

Los compradores B2B acceden muy fácilmente a información especializada y propuestas remotas, por lo cual solamente un vendedor B2B capacitado para hacerles preguntas asertivas que saquen a flote sus problemas no resueltos o detecte alguna necesidad significativa no satisfecha, podrá despertar en ellos su interés para dejarse acompañar durante el proceso de decisión de compra.

En **B2B Sales & Networking Institute** hemos diseñado programas de capacitación para desarrollar habilidades de negociación estratégica, captura de valor en el mercado y co-creación de propuestas diferenciadas, que ayuden al vendedor a negociar por valor y no por precio.



PROGRAMA DE CAPACITACIÓN

IN - HOUSE B2B



1.- Marca Personal y Social Selling

Duración: 2 horas

La Marca Personal y el Social Selling son las nuevas formas en que los Vendedores y las empresas comunican valor a sus prospectos en medio sociales, en especial en LinkedIn.

El "Social Selling" es una estrategia comercial de ventas que utiliza las redes sociales para construir una marca digital potente (branding), compartir contenido de valor, interactuar con prospectos adecuados, generar credibilidad y crear relaciones que se conviertan en ventas en un plazo mediato.

"Las ventas ya no se trata solo de vender, sino de crear confianza y educar".

- Siva Devaki



2. Perfeccionamiento de las habilidades de negociación.

Duración: 2 horas

La negociación es un delicado juego de equilibrio entre "dar" y "recibir". Un proceso en que ambas partes (Comprador y Vendedor) sostienen discusiones para llegar a una situación "ganar-ganar".

Una negociación exitosa se produce cuando el Vendedor hace una concesión estratégica que no impacta significativa en el costo de su Propuesta de Valor, pero que representa una ganancia adicional para el comprador.

"Trate las objeciones del cliente como solicitudes de información adicional".

- Brian Tracy



PROGRAMA DE CAPACITACIÓN IN - HOUSE B2B



3.- Desarrollo de competencias para Venta Consultiva B2B

Duración: 2 horas

Desarrollar competencias para Ventas Consultivas que permitan que el Vendedor sea percibido como un Consultor por sus clientes, en tal forma que permitan que les efectúe consultas sobre los problemas y desafíos que enfrenta su negocio, así como para elevar el valor percibido de su expertise en su mente como un Consultor confiable.

Conducir a los Vendedores desde un sistema de gestión comercial basado en sus habilidades innatas y el conocimiento de los productos comercializados, hacia un sistema organizado de investigación de las necesidades significativas no satisfechas de los prospectos y detección temprana de oportunidades de negocio.

"Cuando los vendedores asumen el papel de un estudiante curioso en lugar de un experto informado, los compradores están mucho más dispuestos a colaborar con ellos".

- Jeff Hoffman



4. Como comunicar la Propuesta de Valor de la empresa.

Duración: 2 horas

Desarrollar la habilidad para comunicar una Propuesta de Valor en función de las necesidades y/o el tipo de persona decisora con la que el Vendedor se encuentra interactuando (Usuario final, Gerente de Proyecto, CFO, GG, etc.).

Traducir el impacto de las propiedades y características de un producto o servicio, en beneficios tangibles en alguna línea de los estados financieros de sus clientes.

"No busque clientes para sus productos, busque productos para sus clientes".

- Seth Godin





PROGRAMA DE CAPACITACIÓN IN-HOUSE B2B



5.- Inteligencia emocional para negociación B2B.

Duración: 2 horas

Los Vendedores con alta inteligencia emocional pueden integrarse en un nuevo equipo y trabajar fácilmente con nuevas personas debido a una actitud flexible y una adaptabilidad al cambio, una habilidad que hoy es indispensable para entender y empatizar con empresas y compradores empoderados digitalmente, pero sobre todo para manejar exitosamente la gran presión que existe sobre la reducción de precios.

“No hay un botón fácil en las ventas. La prospección es un trabajo difícil, emocionalmente agotador, y es el precio que se tiene que pagar para ganar un alto ingreso”.

- Jeb Blount

TALLERES IN-HOUSE DE VENTAS B2B

OPCIONES	CONTENIDO
10 HORAS	<ol style="list-style-type: none"> 1. Marca Personal y Social Selling 2. Perfeccionamiento de las habilidades de negociación 3. Desarrollo de competencias para Ventas Consultivas B2B 4. Como comunicar la Propuesta de Valor de la empresa. 5. Inteligencia Emocional para Ventas B2B
6 HORAS	3 módulos a elección del cliente.
4 HORAS	2 módulos a elección del cliente.

COOPERAMOS CON LAS EMPRESAS B2B PARA TRANSFORMAR LA ESTRATEGIA EN RESULTADOS



Av. Víctor A. Belaunde 147, Edificio Real 6
Piso 7, San Isidro, Lima Perú



giancarlo@b2bsalesynetworking.com
+51 948 605 151



gpunte@b2bsalesynetworking.com
+51 984 337 037

B2B sales &
NETWORKING
INSTITUTE