

Cursos Superiores

Curso de Marketing y Ventas B2B





Curso de Marketing y Ventas B2B

- 1. Sobre Inesem
- 2. Curso de Marketing y Ventas B2B

Descripción / Para que te prepara / Salidas Laborales / Resumen / A quién va dirigido /

Objetivos

- 3. Programa académico
- 4. Metodología de Enseñanza
- 5. ¿Porqué elegir Inesem?
- 6. Orientacion
- 7. Financiación y Becas

SOBRE INESEM

BUSINESS SCHOOL



INESEM Business School como Escuela de Negocios Online tiene por objetivo desde su nacimiento trabajar para fomentar y contribuir al desarrollo profesional y personal de sus alumnos. Promovemos una enseñanza multidisciplinar e integrada, mediante la aplicación de metodologías innovadoras de aprendizaje que faciliten la interiorización de conocimientos para una aplicación práctica orientada al cumplimiento de los objetivos de nuestros itinerarios formativos.

En definitiva, en INESEM queremos ser el lugar donde te gustaría desarrollar y mejorar tu carrera profesional. Porque sabemos que la clave del éxito en el mercado es la "Formación Práctica" que permita superar los retos que deben de afrontar los profesionales del futuro.



Curso de Marketing y Ventas B2B



DURACIÓN	200	Ε
PRECIO	360€	ALES IN
MODALIDAD	Online	

Entidad impartidora:



Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

Titulación Cursos Superiores

 Titulación Expedida y Avalada por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales. "Enseñanza No Oficial y No Conducente a la Obtención de un Título con Carácter Oficial o Certificado de Profesionalidad."

Resumen

Las ventas a profesionales o B2B requieren una especial atención en cuanto al volumen y complejidad que pueden suponer estas. Para muchas empresas, gran parte de los ingresos provienen de este tipo de venta y es por ello por lo que se afanan en descubrir nuevas formas de captar, convertir y retener clientes. Este Curso de Marketing y Ventas B2B te dotará de las habilidades y del conocimiento multidisciplinar que necesitas para emprender las estrategias y acciones que garanticen el mayor volumen de ventas y de clientes de valor a largo plazo.INESEM te proporcionará un programa de estudios flexible, totalmente online, actualizado y apoyado por un equipo docente especializado y cercano con el alumno.

A quién va dirigido

El Curso de Marketing y Ventas B2B se dirige a recién titulados y profesionales cualquier sector que aspiren a puestos de responsabilidad en los cuales exista una relación comercial con potenciales y actuales clientes B2B. Además, es un curso especialmente indicado para aquellos emprendedores que tengan como posibles clientes otros profesionales.

Objetivos

Con el Cursos Superiores **Curso de Marketing y Ventas B2B** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Construir relaciones comerciales B2B de alto impacto para los resultados de tu empresa, con distinción de las B2C.
- Diseñar un plan de marketing y ventas B2Bcon el cual conseguir clientes rentables a largo plazo.
- Adquirir habilidades de Key Account Managementcon el objetivo de construir relaciones comerciales colaborativas.
- Adquirir habilidades de comunicación y negociacióncruciales a la hora de cerrar grandes acuerdos.
- Descubrir los mejores canales de venta B2Bpara tus productos y servicios, incluidos LinkedIn.
- Desarrollar el Customer Relationship Management (CRM)para lograr unas relaciones comerciales más eficientes.
- Aplicar el Customer Experience Management (CEM)para incrementar el valor de marca y la satisfacción del cliente.





Para qué te prepara

Con el Curso de Marketing y Ventas B2B podrás aprender todos los conceptos, herramientas y habilidades a tener cuenta a la hora de planear en una estrategia de marketing enfocada en la adquisición, conversión y fidelización de clientes B2B. Te convertirás en la persona clave de tu empresa a la hora generar clientes de alto valor que generen un alto volumen de pedidos y representen nuestros productos y servicios en diferentes mercados.

Salidas Laborales

Las principales salidas profesionales de este Curso de Marketing y Ventas B2B son las de gerente, jefe de ventas, director comercial, director de marketing, marketing manager, sales manager, B2B manager, key account manager, business development manager, project manager, product manager, trade marketing manager y emprendedor de modelos de negocio B2B.

¿Por qué elegir INESEM?

El alumno es el protagonista

01

Nuestro modelo de aprendizaje se adapta a las necesidades del alumno, quién decide cómo realizar el proceso de aprendizaje a través de itinerarios formativos que permiten trabajar de forma autónoma y flexible.

Innovación y Calidad Ofrecemos un servicio de orientación profesional y programas de entrenamiento de competencias con el que ayudamos a nuestros alumnos a crear y optimizar su perfil profesional.



02

Empleabilidad y desarrollo profesional



Ofrecemos el contenido más actual y novedoso, respondiendo a la realidad empresarial y al entorno cambiante con una alta rigurosidad académica combinada con formación práctica.

INESEM Orienta Ofrecemos una asistencia complementaria y personalizada que impulsa la carrera de nuestros alumnos a través de nuestro Servicio de Orientación de Carrera Profesional permitiendo la mejora de competencias profesionales mediante programas específicos.



)4

Facilidades Económicas y Financieras



Ofrecemos a nuestros alumnos facilidades para la realización del pago de matrículas 100% sin intereses así como un sistema de Becas para facilitar el acceso a nuestra formación.

PROGRAMA ACADEMICO

Curso de Marketing y Ventas B2B

Unidad didáctica 1.

Marketing b2b y enfoque en el cliente

- 1. Marketing B2B y principales diferencias respecto al B2C
- 2. La venta y las relaciones comerciales en B2B
- 3. Características esenciales del cliente B2B
- 4. Buying Center vs Selling Center
- 5. Estrategia de customer centric, una cultura centrada en el cliente

Unidad didáctica 2.

Plan de marketing b2b

- 1. Análisis del entorno B2B
- 2. Market research y análisis de la competencia B2B
- 3. Análisis del cliente B2B, ciclo de vida y segmentación
- 4. Establecimiento de objetivos B2B
- 5. Marketing mix B2B
- 6. Plan de acción
- 7. KPIs de segiuimiento en relaciones B2B

Unidad didáctica 3.

Plan de ventas

- 1. Previsión y utilidad
- 2. Análisis geográfico de la zona de ventas
- 3. Marcar objetivos
- 4. Diferencia entre objetivos y previsiones
- 5. Cuotas de actividad
- 6. Cuotas de participación
- 7. Cuotas económicas y financieras
- 8. Estacionalidad
- 9. El plan de ventas

Unidad didáctica 4.

Funciones del key account manager y el kam mindset

- 1. Gestión de cuentas clave
- 2. Roles y responsabilidades
- 3. Modelos de gestión de cuentas clave
- 4. Key Account Management Mindset
- 5. Equipos de contacto con el cliente
- 6. Jerarquía de relaciones clave con el cliente

Unidad didáctica 5.

Negociación comercial

- 1. Concepto de negociación
- 2. Estilos de negociación
- 3. Los caminos de la negociación
- 4. Fases de la negociación
- 5. Estrategias de negociación
- 6. Tácticas de negociación
- 7. Cuestiones prácticas

Unidad didáctica 6.

Fidelización de clientes

- 1. Programas de fidelización online
- 2. Fidelización
- 3. Programas multisectoriales
- 4. Captación y fidelización de clientes
- 5. Estructura de un plan de fidelización

Unidad didáctica 7.

Social selling, redes comerciales y linkedin en ventas b2b

- 1. Social selling B2B
- 2. Contenidos y personalización B2B
- 3. Redes sociales aplicadas al B2B
- 4. Redes comerciales B2B
- 5. Marketing de afiliados B2B
- 6. LinkedIn para ventas B2B

Unidad didáctica 8.

Customer relationship management (crm)

- 1. Marketing de relaciones
- 2. Del CRM al e-CRM
- 3. Estrategia de atención al cliente
- 4. Optimización en la gestión del Marketing Relacional
- 5. Real Time Management
- 6. Social CRM y generación de leads

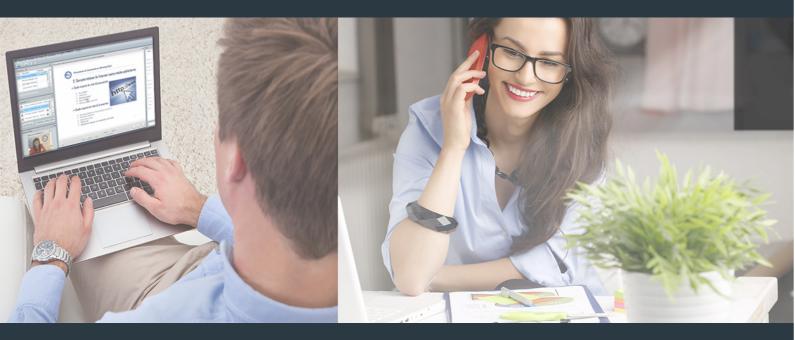
Unidad didáctica 9.

Customer experience b2b

- 1. Customer Experience para B2B
- 2. Diagnóstico de la experiencia
- 3. Buyer Persona en B2B
- 4. B2B Customer Journey
- 5. Los momentos de la verdad (MOT)
- 6. Innovación de la Experiencia a través de una estrategioa omnicanal
- 7. Monitorización de la Experiencia en B2B

metodología de aprendizaje

La configuración del modelo pedagógico por el que apuesta INESEM, requiere del uso de herramientas que favorezcan la colaboración y divulgación de ideas, opiniones y la creación de redes de conocimiento más colaborativo y social donde los alumnos complementan la formación recibida a través de los canales formales establecidos.



Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno comienza su andadura en INESEM Business School a través de un campus virtual diseñado exclusivamente para desarrollar el itinerario formativo con el objetivo de mejorar su perfil profesional. El alumno debe avanzar de manera autónoma a lo largo de las diferentes unidades didácticas así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes.

El equipo docente y un tutor especializado harán un seguimiento exhaustivo, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas. Nuestro sistema de aprendizaje se fundamenta en *cinco pilares* que facilitan el estudio y el desarrollo de competencias y aptitudes de nuestros alumnos a través de los siguientes entornos:

Secretaría

Sistema que comunica al alumno directamente con nuestro asistente virtual permitiendo realizar un seguimiento personal de todos sus trámites administrativos.

Revista Digital

Espacio de actualidad donde encontrar publicaciones relacionadas con su área de formación. Un excelente grupo de colabradores y redactores, tanto internos como externos, que aportan una dosis de su conocimiento y experiencia a esta red colaborativa de información.

pilares del método método Comunidad

Comunidad

Campus Virtual

Entorno Personal de Aprendizaje que

permite gestionar al alumno su itinerario

cursos complementarios que enriquecen

formativo, accediendo a multitud de re-

el proceso formativo así como

la interiorización de conoci-

mientos gracias a una formación práctica,

social y colaborativa.

Espacio de encuentro que pemite el contacto de alumnos del mismo campo para la creación de vínculos profesionales. Un punto de intercambio de información, sugerecias y experiencias de miles de usuarios.

Webinars

Píldoras formativas mediante el formato audiovisual para complementar los itinerarios formativos y una práctica que acerca a nuestros alumnos a la realidad empresarial.



Nuestro objetivo es el asesoramiento para el desarrollo de tu carrera profesional. Pretendemos capacitar a nuestros alumnos para su adecuada adaptación al mercado de trabajo facilitándole su integración en el mismo. Somos el aliado ideal para tu crecimiento profesional, aportando las capacidades necesarias con las que afrontar los desafíos que se presenten en tu vida laboral y alcanzar el éxito profesional. Gracias a nuestro Departamento de Orientación de Carrera se gestionan más de 500 convenios con empresas, lo que nos permite contar con una plataforma propia de empleo que avala la continuidad de la formación y donde cada día surgen nuevas oportunidades de empleo. Nuestra bolsa de empleo te abre las puertas hacia tu futuro laboral.



En INESEM

Ofrecemos a nuestros alumnos facilidades económicas y financieras para la realización del pago de matrículas,

todo ello
100%
sin intereses.

INESEM continúa ampliando su programa de becas para acercar y posibilitar el aprendizaje continuo al máximo número de personas. Con el fin de adaptarnos a las necesidades de todos los perfiles que componen nuestro alumnado.



Cursos Superiores

Curso de Marketing y Ventas B2B

Impulsamos tu carrera profesional



www.inesem.es



958 05 02 05 formacion@inesem.es

Gestionamos acuerdos con más de 2000 empresas y tramitamos más de 500 ofertas profesionales al año.

Facilitamos la incorporación y el desarrollo de los alumnos en el mercado laboral a lo largo de toda su carrera profesional.