FORMACIÓN E-LEARNING

Curso Online de

Captar y Fidelizar clientes B2B en la era digital

Herramientas, técnicas y metodología para conseguir más clientes, fidelizar los existentes y mejorar nuestras ventas.

Iniciativas Empresariales
estrategias de formación

MANAGER BUSINESS SCHOOL

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.edu.es
america.iniciativasempresariales.com
Sede Central: BARCELONA - MADRID

Llamada Whatsapp
(34) 601615098

Captar y Fidelizar clientes B2B en la era digital

Presentación

¿Por qué la venta ha cambiado?
Se han producido tres grandes cambios que todo profesional debe afrontar y superar:

- La transformación digital que ha cambiado todos los procesos comerciales así como la forma en que se toman las decisiones de compra. Digitalizarse o morir.
- El cambio estructural vivido de los años 2007 al 2014 ha hecho que el precio sea un simple commodity y la construcción de valor diferencial sea imprescindible. Pasar de la venta por precio a la venta por valor.
- Pasión y actitud: somos la última generación que trabaja por dinero, las nuevas y próximas generaciones trabajarán por pasión, esto hace que la actitud y la pasión sean claves. La actitud como elemento diferencial en el trabajo.

Con este curso podrá adquirir las técnicas, habilidades y herramientas necesarias para afrontar los tres grandes retos de la actualidad (transformación digital, construcción de valor diferencial y actitud) para mejorar la eficiencia y eficacia comercial captando, optimizando y fidelizando clientes.
Entenderá, además, la importancia del valor diferencial en el proceso comercial (separando la gestión diaria de la captación, optimización y fidelización de clientes), el producto/servicio y la marca digital (actitud).

La Educación On-line

Con más de 25 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Los cursos e-learning de Iniciativas Empresariales le permitirán:

1. La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado.
2. *Interactuar* con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.
3. *Aumentar sus capacidades* y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en este curso.
4. *Trabajar* con más y diversos recursos que ofrece el entorno on-line.

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.edu.es - america.iniciativasempresariales.com

Captar y Fidelizar clientes B2B en la era digital

Método de Enseñanza

El curso se realiza online a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo su contenido (manual de estudio, material complementario, ejercicios de aprendizaje, bibliografía…) pudiendo descargárselo para que pueda servirle posteriormente como un efectivo manual de consulta. En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible. Ponemos además a su disposición un tutor que le apoyará y dará seguimiento durante el curso, así como un consultor especializado que atenderá y resolverá todas las consultas que pueda tener sobre el material docente.

Podrá también descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

El curso incluye:

- Aula Virtual
- Tutor personal
- Flexibilidad de horarios
- Pruebas de Autoevaluación

Contenido y Duración del Curso

El curso tiene una duración de **30 horas** distribuidas en 5 módulos de formación práctica.

El material didáctico consta de:

Manual de Estudio

Los 5 módulos contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario

Cada uno de los módulos contiene material complementario que ayudará al alumno en la comprensión de los temas tratados. Encontrará también ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.edu.es - america.iniciativasempresariales.com

Captar y Fidelizar clientes B2B en la era digital

Este curso le permitirá saber y conocer:

- Cómo afrontar el nuevo paradigma de ventas en la era digital.
- Cuáles son los seis retos a los que cualquier profesional debe enfrentarse para adaptarse al nuevo contexto.
- Qué técnicas de planificación comercial y herramientas digitales son necesarias para realizar y ejecutar un plan de acción comercial que mejore su eficacia y eficiencia.
- Cómo identificar a potenciales clientes utilizando Linkedin.
- Cómo adaptarse al nuevo entorno digital y conseguir más clientes, fidelizar los existentes y mejorar la venta cruzada.
- Cuál es el comportamiento de compra del nuevo cliente.
- Cómo identificar los retos que debemos superar para ganar eficiencia, eficacia y competitividad comercial en el contexto actual.
- Cómo preparar o identificar contenidos relacionados con la necesidad de nuestro cliente.

> “La transformación digital ha cambiado todos los procesos comerciales así como las decisiones de compra y fidelización en B2B”

Dirigido a:

Directores Generales, Directores Comerciales, Jefes de Ventas, Delegados Comerciales y, en general, a todas aquellas personas que quieran conocer la transformación digital que afecta al B2B para así mejorar de forma sustancial los resultados de venta de su empresa y garantizar su continuidad en los próximos años.

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.edu.es - america.iniciativasempresariales.com

Captar y Fidelizar clientes B2B en la era digital

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Contexto

2 horas

1.1. Trabajar por pasión.

1.2. Transformación digital.

1.3. Valor diferencial.

MÓDULO 2. Cambio de visión, los seis retos

6 horas

2.1. De la venta a despertar y/o cubrir necesidades.

2.2. Focalización al crecimiento.

2.3. Cómo es el nuevo profesional/comercial.

2.4. Cómo es el nuevo cliente.

2.5. Conexión profesional/comercial-cliente.

2.6. Cómo es el nuevo entorno VUCA.

MÓDULO 3. Claves del éxito profesional y comercial, tener un plan

2 horas

3.1. Estrategia.

3.2. Dónde vendemos.

3.3. Cuándo vendemos.

3.4. Cómo vendemos.

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.edu.es - america.iniciativasempresariales.com

Captar y Fidelizar clientes B2B en la era digital

MÓDULO 4. Planificar, implantar y ejecutar un plan de acción comercial

18 horas

4.1. Marca digital (marca personal+reputación digital). Generar valor diferencial en mi marca digital (mi perfil Linkedin):
4.1.1. Conceptos básicos.
4.1.2. Nivel de perfil.
4.1.3. Asesoramiento profesional.
4.1.4. Social Selling Index.
4.1.5. Cadena de valor:
4.1.5.1. Marca personal y fotografía.
4.1.5.2. Formación.
4.1.5.3. Experiencia acumulada vs repetida.
4.1.5.4. Aptitudes y validaciones.
4.1.5.5. Contactos.
4.1.5.6. Grupos.
4.1.5.7. Recomendaciones (actitud y reputación).
4.1.5.8. Extracto.

4.2. Solución (producto/servicio):
4.2.1. Soluciones que despierten necesidades tangibles.
4.2.2. Soluciones creadas desde el lado emocional, desde el por qué.
4.2.3. Soluciones con valor diferencial percibido.
4.2.4. Soluciones incomparables.

4.3. Proceso comercial:
4.3.1. Calendarización y preparación.
4.3.2. Identificación de clientes potenciales.
4.3.3. Atracción de potenciales. Generación de visibilidad y credibilidad.
4.3.4. Conversión a lead.
4.3.5. Captación. Conseguir reunión o presentación.
4.3.6. Negociación y venta.
4.3.7. Fidelización y escalabilidad.

MÓDULO 5. Conclusiones

2 horas

5.1. Conclusiones generales.

5.2. Herramientas y técnicas.

5.3. Acciones.

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.edu.es - america.iniciativasempresariales.com

Captar y Fidelizar clientes B2B en la era digital

Autor

El contenido y las herramientas pedagógicas del curso han sido elaboradas por un equipo de especialistas dirigidos por:

Andoni Rodriguez de Galarza
Formador, consultor, autor y conferenciante. Especialista en mejorar las ventas y la eficacia comercial de las organizaciones y profesionales mejorando la captación, fidelización y optimización de clientes en la era digital (social selling).

El autor y el equipo de tutores estarán a disposición de los alumnos para resolver sus dudas y ayudarles en el seguimiento del curso y el logro de objetivos.

Titulación

Una vez finalizado el curso de forma satisfactoria, el alumno recibirá un diploma acreditando la realización del curso **CAPTAR Y FIDELIZAR CLIENTES B2B EN LA ERA DIGITAL.**

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.edu.es - america.iniciativasempresariales.com