

COMM31 PROGRAMA AVANZADO EN DIRECCIÓN DE VENTAS B2B



250,00 € - 350,00 €

El curso COMM31 PROGRAMA AVANZADO EN DIRECCIÓN DE VENTAS B2B ofrece formación especializada en la familia profesional de Marketing y Comercio. Con este curso COMM31 PROGRAMA AVANZADO EN DIRECCIÓN DE VENTAS B2B el alumnado será capaz de aplicar tácticas 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.

Categorías: [Administración y Gestión](#), [Administración y Oficinas](#), [Certificados de Profesionalidad Online](#), [Comercio y Marketing](#), [Cursos online](#), [Marketing](#) |

INFORMACIÓN

Duración 150 h

Modalidad	Online
Docencia	TUTOR PERSONAL
Prácticas	GESTIÓN DE PRÁCTICAS EN EMPRESAS
Método de pago	FINANCIACIÓN SIN INTERESES
Centro de empleo	AGENCIA DE COLOCACIÓN
Formación acreditada	CENTRO ACREDITADO POR EL SEPE

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PROGRAMA AVANZADO EN DIRECCIÓN DE VENTAS B2B

1. Desarrollo de competencias digitales para profesionales.
2. - Diagnóstico de Conocimientos y competencias digitales con Smart Digital Model.
3. - Contenido personalizado de Digital Mindset y Competencias digitales según el resultado de SDM.
4. Desarrollo de estrategias de Inbound marketing.
5. - ¿En qué consiste el Inbound marketing? Análisis.
6. - Clasificación de las Etapas de Inbound marketing.
7. - Conocimiento de Buyer persona y customer journey.
8. - Análisis de Posicionamiento web.
9. - Análisis de Marketing de contenidos.
10. - Análisis de Email marketing.
11. - Desarrollo de Herramientas de Inbound marketing.
12. - Análisis de Marketing de permiso.
13. - Conocimiento de los Aspectos legales. RGPD.
14. - Capacidad práctica: Desarrollo de estrategias de Inbound Marketing.
15. Desarrollo de estrategias de Outbound marketing.
16. - Análisis del embudo de ventas.
17. - Encontrar el cliente ideal.
18. - Prospección de clientes.
19. - Cualificación de clientes.
20. - Desarrollo de habilidades para hablar con la persona adecuada.

21. - Obtención de leads.
22. - Capacidad práctica: Desarrollo de estrategias de Outbound Marketing.
23. Elaboración de estrategias de Venta compleja B2B.
24. - Introducción a la venta compleja.
25. - Estudio de los Modelos de venta compleja.
26. - Desarrollo de Habilidades esenciales para la venta.
27. - Capacidad práctica: Elaboración de estrategias de venta compleja B2B.
28. Implantación de un CRM.
29. - Introducción.
30. - Análisis de las Ventajas y beneficios de un CRM.
31. - Análisis de los Errores más frecuentes en el uso de un CRM.
32. - Configuración de un embudo de ventas. Creación de oportunidades.
33. - Gestión de tu base de datos de contactos: clientes y leads.
34. - Como conseguir que tus clientes vuelvan a comprar usando un CRM.

