

Vendas estratégicas para o crecemento internacional en contornas B2B

Como pechar acordos con grandes clientes e alianzas con socios internacionais

Do 12 de marzo ao 23 de abril de 2024

formateinternacional.igape.es



Impartido por:

Carlos Grau

CEO e fundador de Grau Innovation Consulting



DURACIÓN

-  Do 12 de marzo ao 24 de abril de 2024
-  Frecuencia semanal, de 18:30 a 20:00 h



DIRIXIDO A

Responsables de desenvolvemento de negocio e expansión internacional de empresas interesadas en crecer en contornas B2B

OBXECTIVOS DO CURSO

-  Axudar a responsables de desenvolvemento de negocio e expansión internacional a xerar oportunidades de negocio en contornas B2B, a través de acordos con grandes clientes e alianzas con socios internacionais.
-  Ao finalizar o curso, o alumnado estará capacitado para coñecer as bases do funcionamento destas técnicas e con iso mellorar o seu desempeño comercial en contornas B2B internacionais

METODOLOXÍA E FORMATO

-  Modalidade en liña
-  3 módulos temáticos de formación en venda estratégica, en formato de clases en liña e con apoio de material didáctico.
-  Frecuencia semanal: 6clases de 90 minutos de duración cada unha.
-  Impartición do curso a través dunha plataforma en liña participativa: participación en clases en directo, titorías, gravación das sesiós e biblioteca de contidos didácticos.
-  Técnica aplicada en cada un dos módulos con sesiós nas que se traballan exemplos prácticos de casos reais.

Módulo 1 - Vendas estratégicas

Técnicas de vendas complexas B2B

⌚ Martes 12 de marzo, 18:30h.

Contido: técnicas para incrementar as probabilidade de peche de operacións en grandes clientes:

- Conceptos de venda complexa
- Influencias compradoras
- Bandeiras vermelhas
- As tres preguntas clave
- Plans de acción

Técnicas de vendas complexas B2B

⌚ Mércores 20 de marzo, 18:30h.

Contido: realización de exercicios prácticos de xestión de oportunidades de venda complexa con utilización de metodoloxía e formularios.

Posibilidade de realizar os exercicios tratando casos reais de empresas voluntarias participantes no curso.

Módulo 2 - Plans de contas

Elaboración dun plan de contas

⌚ Martes 2 de abril, 18:30h.

Contido: aprender boas prácticas para elaborar bons plans de contas co obxectivo de fidelizar e crecer en grandes clientes:

- Coñecemento do cliente
- Power map/Organigrama
- Satisfacción
- Aliñamiento estratégico
- Oportunidades
- Competidores e partners
- Plan de acción

Plans de contas

⌚ Martes 9 de abril, 18:30h.

Contido: realización de exercicios prácticos de xestión de oportunidades de venda complexa con utilización de metodoloxía e formularios.

Posibilidade de realizar os exercicios tratando casos reais de empresas voluntarias participantes no curso.

Módulo 3 - Alianzas e partenariados

Planificación de alianzas

⌚ Martes 16 de abril, 18:30h.

Contido: boas prácticas para a consecución de alianzas e plans con partners e xestión de vendas B2B:

- Planes con partners
- Segmentación
- Forecasting
- Pricing
- Boas prácticas na xestión de vendas B2B

Caso práctico

⌚ Martes 23 de abril, 18:30h.

Contido: caso IESE de venda estratégica/complexa de Microsoft Ibérica no que se utilizará o material das sesións previas e afondarase sobre estratexia comercial, incentivos, conflitos de canle, segmentación e organización comercial.

Clausura do curso



XUNTA
DE GALICIA