

Vendas estratéxicas B2B para o crecemento internacional | 2ª Edición

Como aumentar a efectividade comercial
na relación con grandes clientes


Do 30 de setembro o ao 4 de novembro de 2025

formateinternacional.igape.es



Impartido por:

Carlos Grau

CEO e fundador de Grau Innovation Consulting 



DURACIÓN



Do 30 de setembro ao 4 de novembro
Frecuencia semanal (6 sesións)



Martes en horario de 9:00 a 10:30h



DIRIXIDA A

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

Pemes e startups que xestionan oportunidades
de negocio con grandes empresas ou
multinacionais



OBXETIVOS DO CURSO

- ✓ Axudar a responsables de desenvolvemento de negocio e expansión internacional a xerar e xestionar 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 estratéxica, en formato de clases en liña e con apoio de material didáctico
- ✓ Frecuencia semanal: 6 clases 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 sesións e biblioteca de contidos didácticos
- ✓ Técnica aplicada en cada un dos módulos con sesións nas que se traballan exemplos prácticos de casos reais

Módulo 1 - Ventas estratégicas

Técnicas de vendas complexas B2B

 **Martes 30 de setembro ás 9:00h.**

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

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

Técnicas de vendas complexas B2B

 **Martes 7 de outubro ás 9:00h.**

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.

Directivo invitado: Agustín Tourón, cofundador de Councilbox e participante na edición do curso de vendas estratégicas en Cuatrecasas Acelera.

Módulo 2 - Plans de contas

Elaboración dun plan de contas

 **Martes 14 de outubro ás 9:00h.**

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

- Coñecemento do cliente (con uso de axentes de IA)
- Power map/Organigrama (con uso de axentes de IA)
- Satisfacción
- Aliñamento estratéxico
- Oportunidades
- Competidores e partners
- Plan de acción

Plans de contas

 **Martes 21 de outubro ás 9:00h.**

Contido: realización de exercicios prácticos de elaboración de plans de contas con grandes clientes en contornas con alta presión competitiva. Posibilidade de realizar os exercicios tratando casos reais de empresas voluntarias participantes no curso.

Directivo invitado: Abel Gómez, Director de Persoas de TecnoCampus, compartindo a súa experiencia coa formación e os plans de contas.

Módulo 3 - Alianzas e partenariados

Planificación de alianzas

 **Martes 28 de outubro ás 9:00h.**

Contido: boas prácticas para a consecución de 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 4 de novembro ás 9:00h.**

Contido: Exercicios prácticos e importancia da colaboración entre pemes e empresas tractoras. Simulación de reunións comerciais con voluntarios participantes do curso. Referencia especial á importancia da colaboración entre pemes/startups e grandes corporacións (empresas tractoras), e aos modelos de innovación aberta.

Directivo invitado: Gerard Gracia, Head of Digital Future en MOVE Estrella Galicia Digital.

Clausura do curso



XUNTA
DE GALICIA