

ONLINE

2x1

Dirección Comercial para Ventas B2B

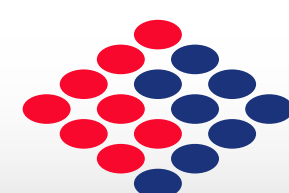
Inicia
12
diciembre



15 Horas
Lunes a Viernes
18:00 a 21:00

30%
descuento para
Socios CCQ

Público
en general
\$171



CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



ESCUELA
DE NEGOCIOS

Dirección Comercial para Ventas B2B

DESCRIPCIÓN

Desde una óptica de coachin, junto con la digitalización de las marcas, vamos a aprender a crear estrategias digitales con herramientas de empoderamiento y seguimiento ideales y adaptables a cada negocio para una dirección comercial efectiva y de constante crecimiento enfocada a B2B.

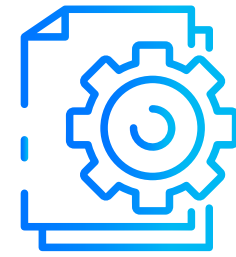
OBJETIVO

Conectar con la mirada digital que representa hoy por hoy internet para los negocios, con un balance hacia lo tradicional, el seguimiento y el coaching, manteniendo los cierres de negocios de nuestra cultura.

DIRIGIDO A

Gerentes de Ventas, Directores Comerciales, Emprendedores y Empresarios, Dueños de negocios que quieren crear un equipo de ventas, Comerciales independientes con un equipo de ventas, Líderes de Ventas, Top Producers.





CONTENIDO

POR DONDE EMPEZAR

- Perfil de cliente ideal [PCI] y Perfil ideal de nicho [PIN].
- Definición de estilo de mensaje.
- Canales de difusión de contenidos.

CREACIÓN DE UN SERVICIO DIFERENCIAL

- La diferenciación como estrategia.
- Los seis niveles de diferenciación.

EMBUDOS DE CONVERSIÓN Y VENTAS

- Proceso digital de captación.
- Proceso de creación confianza y posicionamiento.
- Proceso de conversión.

EMPODERAMIENTO A EQUIPOS DE VENTAS

- Arquitectura semanal de ventas [Planificación semanal exitosa].
- Discurso de ventas.
- Plantillas de generación de contenido para redes [Para el equipo de ventas].
- [Lead Magnets] Contenido gancho para atraer clientes potenciales calificados.
- CAC [Costo de Adquisición de Clientes].
- CLTV [Customer Lifetime Value].

ACCOUNTABILITY Y SEGUIMIENTO

- Formato de Accountability [Productividad y Rendimiento Personal].
- Formato de seguimiento.

Gustavo Gaviria

ING. COMERCIAL PNL COACH



- Gustavo Gaviria. Es Coach de alto desempeño inmobiliario, consultor de marketing y estrategia digital y Asesor privado.
- Como coach y consultor ha ayudado a más de 55 empresas y a sus equipos a desarrollarse, capacitado a más de 50000 personas e impartido más de 3000 sesiones privadas.
- Fundador de Four Labs EC una firma que potencia empresas a través de la creación de experiencias y estrategias de marketing digital, automatizaciones y generación de clientes potenciales.
- Gustavo viene trabajando en el sector inmobiliario desde hace 5 años y ha ayudado a más de 12 firmas inmobiliarias y más de 1000 agentes independientes a desarrollar sus potencial.
- Trabajando con empresas como REMAX, ACBIR, FENACBRE, PLUSVALIA e INMOIMPAKTO en el sector inmobiliario. Organizaciones como Operación Sonrisa, Ministerio del Trabajo, Red Socio Empleo, Scouts, Universidad del Azuay, FEUCE, CONQUITO y Fundación Metropolitana.

Complementa tu formación gratuitamente

En reconocimiento a la confianza que has depositado en nosotros para potenciar tu formación académica, ponemos a tu disposición un curso complementario y asincrónico a través de la plataforma Moodle.

CURSO Estrategia De Ventas

Duración Total: 2 horas

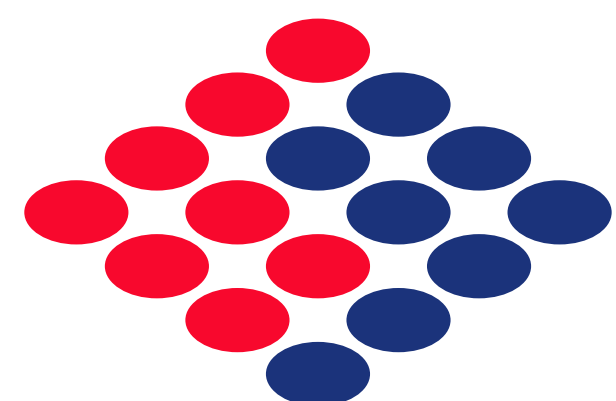
APRENDERÁS:

Calidad
Procesos de Calidad
Competencia

Completa el curso según tu disponibilidad de tiempo



TU NEGOCIO
EN MARCHA



CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



ESCUELA
DE NEGOCIOS



Inscríbete:



099 910 0500



capacitacion@ccq.edu.ec

www.ccq.edu.ec