

Fecha de inicio:

Octubre

16



Curso **Online**

Sesiones en vivo

**Técnicas de  
Ventas**

Corporativas

¡Inscríbete!



[www.wibel.net](http://www.wibel.net)



# CONTENIDO

## **BENEFICIOS DEL CURSO:**

Finalizado el curso, serás capaz de desarrollar relaciones de confianza con clientes corporativos además de romper la barrera de hielo para ofrecer sus productos o servicios:

- Como presentarse.
- Llamadas en Frio.
- Manejo de relaciones.
- Tecnología para conocer a tu cliente.
- Desarrollar un CRM a medida.
- Herramientas colaborativas.

## **ALCANCE TEÓRICO:**

1. Fundamentos de Ventas Corporativas: Introducción a la venta corporativa, sus objetivos y su importancia en el contexto empresarial.
2. Psicología de la Venta: Comprender los aspectos psicológicos involucrados en la toma de decisiones de compra de las empresas.
3. Segmentación de Mercado: Cómo identificar y segmentar adecuadamente el mercado corporativo para dirigir estratégicamente las ventas.
4. Estrategias de Prospección: Métodos para encontrar y calificar leads empresariales, incluyendo la identificación de decision-makers.
5. Presentación y Comunicación Efectiva: Desarrollo de habilidades de comunicación y presentación para influir en las empresas.
6. Manejo de Objeciones: Técnicas para abordar y superar las objeciones comunes en ventas corporativas.
7. Negociación en Ventas B2B: Estrategias y tácticas para negociar acuerdos ventajosos con empresas.
8. Cierre de Ventas: Técnicas para cerrar tratos y obtener compromisos de compra de empresas.

## **ALCANCE PRÁCTICO:**

1. Estudios de Caso: Análisis de casos reales de ventas corporativas para aplicar los conceptos teóricos.
2. Role-playing y Simulaciones: Ejercicios prácticos para mejorar las habilidades de ventas en un entorno seguro.
3. Estrategias de Prospección en Vivo: Uso de herramientas y técnicas de prospección en tiempo real.
4. Negociaciones Simuladas: Simulaciones de negociaciones con feedback y análisis posterior.
5. Desarrollo de un Plan de Ventas Corporativas: Los participantes crearán un plan estratégico de ventas corporativas para una empresa ficticia.

# HORARIO Y DOCENTE

## CRONOGRAMA



**Duración curso completo:**  
16 horas reloj



**Fecha de inicio:** 16 de octubre.

**Fecha de fin:** 26 de octubre.



**Horario**  
De 20:00 a 22:00 c/clase.



**Modalidad**  
Online en vivo por ZOOM.

# 2023

## Octubre - 2023

L	M	M	J	V	S	D
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

**DOCENTE: ING. RICARDO MARCOS ROMAN**

**Ingeniero Informático Administrativo experiencia, en Sistemas de información y gerenciamiento de áreas informáticas y tecnologías IT, Marketing, Trade y Ventas.**

Experiencia en capacitaciones comerciales en Peru, Mexico, Costa Rica y Colombia.

Docente de la Escuela Crucena de Capacitacion al Funcionario Publico de Transformacion digital y Herramientas colaborativas.



# INVERSIÓN

Descripción	Precios facturados
Precio normal:	<b>Bs. 400</b>
<b>Preventa, sólo hasta el 11 de octubre.</b>	<b>Bs. 350</b>
<b>Precio corporativo, para inscritos en grupos de 3 o +.</b>	<b>Bs. 300</b>

## ¿Qué incluye tu inversión?

- **Clases online**, gran **oportunidad de networking** tanto con tus docentes como con tus compañeros de clases.
- Acceso por siempre a la nube donde podrás acceder mediante un link a tus documentos digitales y normativas: NB/ISO/IEC 17025; NB/ISO 19011:2018 (Descargables si deseas).
- Certificación en formato digital con valor curricular de 18 horas académicas, avalado por **Wibel**, marca oficial registrada de **GRUPO BELCAS** con matrícula de comercio e identificación tributaria: 375983023.



## Medios de Pagos Disponibles



**Tigo Money:** 76070714



**Titular:** BELCAS S.R.L.  
**NºCuenta:** 2000182683  
**Cuenta Corriente**  
**Nit:** 375983023



**Titular:** Bruno Orlando  
Castedo Beltrán  
**Cuenta de Ahorro:**  
10000046412130  
**CI:** 5843357

**Solicita QR para comodidad de pagos**

# INSCRIPCIONES

## ¿Cómo inscribirte?

- **Comparte tu comprobante** digital de pago donde indique el monto, fecha y hora del pago efectuado; a uno de los siguientes contactos de **WhatsApp**:

+591 78492505

+591 78164943

- En **nuestras oficinas de atención al cliente**: Entre 2 y 1 Anillo, Calle Prolongación Aroma, Edificio Sumuque #61, Santa Cruz de la Sierra, Bolivia. **HORARIO DE ATENCIÓN**: De 08:30 a 17:30 lunes a viernes y sábados de 08:30 a 12:00.

- Inscripciones disponibles 24/7 mediante la **tienda online**: **[www.wibel.net](http://www.wibel.net)**

