

Fecha de inicio:

Mayo
21

 **wibel.net**



Curso:

Técnicas de ventas corporativas

Modalidad
Presencial

 Santa Cruz

Más información:

 info@wibel.net  +591 78164943



CONTEXTO DE APLICACIÓN:

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.

TEMA REFERENCIAL:

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.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

El estudiante podrá ser capaz de desarrollar relaciones de confianza con clientes corporativos además de romper la barrera de hielo para ofrecer sus productos o servicios.

+
¡ESTE 2024
Libera
tu Potencial!
+



www.wibel.net

Cursos: Virtuales 
Presenciales 

INVERSIÓN:

Descripción

Precios facturados

Precio por persona:

Bs. 350

QUÉ INCLUYE TU INSCRIPCIÓN?

- **Clases presenciales** junto a docente y tus compañeros, oportunidad de networking en la ciudad de Santa Cruz.
- **Aulas acondicionadas** con aire, wifi, refrigerios.
- **Material digital** de apoyo disponible en la nube de manera indefinida.
- **Certificado con valor curricular** de 20 horas académicas avalado por Wibel, marca oficial registrada de GRUPO BELCAS con matrícula de comercio e identificación tributaria: 375983023.
- **Factura.**

HORARIO DEL CURSO:



Duración curso completo:
15 Horas reloj.



Fecha de inicio: 21 de mayo.

Fecha de fin: 28 de mayo.



Horario
Lunes a viernes de 19:00 a 22:00.



Modalidad
Presencial en la ciudad de Santa Cruz.

Nota: Se confirmará la dirección exacta de acuerdo al número de participantes se tengan registradas (El primer día de clases).

MAYO

D	L	M	M	J	V	S
			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	

+
¡ESTE 2024
Libera
tu Potencial!
+



www.wibel.net

Cursos: Virtuales 
Presenciales 

DOCENTE:

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.



¿CÓMO INSCRIBIRTE AL CURSO?

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**: Calle Jauru #2410 , Entre 2 y 3 Anillo, Entre Av Paragua y Av. Guapay, Santa Cruz de la Sierra, Bolivia. **HORARIO DE ATENCIÓN**: De 08:30 a 12:30 y de 14:30 a 18:30 de lunes a viernes y los sábados de 08:30 a 12:30.
- Inscripciones disponibles 24/7 mediante la **tienda online**: www.wibel.net

INVERSIÓN:



Tigo Money: 76070714



Banco
Nacional
de Bolivia

Titular: BELCAS S.R.L.
N°Cuenta: 2000182683
Cuenta Corriente
Nit: 375983023



Titular: Bruno Orlando
Castedo Beltrán
Cuenta de Ahorro:
10000046412130
Cl: 5843357

Solicita QR para comodidad de pagos