



CURSO CORTO

ESTRATEGIA DE VENTAS B2B

Educación Continua UPN

 Inicio:

7 DE AGOSTO

 Modalidad:

VIRTUAL EN VIVO



Inversión Regular:

S/. 1,000

Horario:

De 7:30 p. m. a 10:40 p. m.

Duración:

24 horas

El curso Estrategias de Ventas B2B está diseñado para capacitar a los profesionales en las técnicas, herramientas y estrategias necesarias para gestionar las ventas desde un contexto B2B. A través de este programa, los estudiantes aprenderán a identificar, gestionar y maximizar las ventas clave dentro de las empresas, priorizando clientes estratégicos y adoptando prácticas eficaces para asegurar relaciones duraderas y rentables. El curso abordará desde la segmentación de clientes hasta la implementación de tácticas de cierre de ventas.

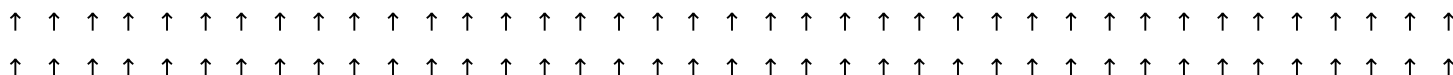
PERFIL DEL PARTICIPANTE

- ↑ El curso está dirigido a profesionales y personal de ventas, marketing y gestión comercial de los diferentes sectores que deseen profundizar sus conocimientos en la gestión de ventas.
- ↑ Emprendedores y personas interesadas en fortalecer sus habilidades de liderazgo en ventas, gestionar relaciones comerciales con clientes estratégicos y mejorar el desempeño de su equipo de ventas.



OBJETIVOS DEL CURSO

- 1 Desarrollar habilidades para liderar y motivar a un equipo de ventas hacia objetivos comerciales específicos.
- 2 Identificar, clasificar y priorizar a los clientes clave dentro de una estrategia comercial.
- 3 Conocer los principios y técnicas de la gestión de clientes claves.



¿POR QUÉ ELEGIR EDUCACIÓN CONTINUA UPN?



Haz crecer tu Carrera con UPN

Cursos cortos de 24 horas, en donde desarrollarás habilidades clave de manera rápida, práctica y 100% virtual en vivo.



Certificación digital

Recibe un certificado digital a nombre de Postgrado UPN, con reconocimiento y respaldo académico que fortalecerá tu CV.

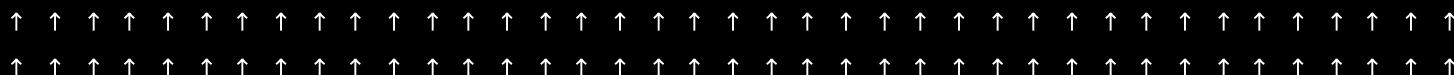


Insignia Digital

Cada curso completado te otorga una insignia digital verificable en línea, perfecta para destacar en LinkedIn y otras plataformas profesionales.

MALLA CURRICULAR

- ↑ Introducción al KAM. ¿Cuál es el rol del KAM en la gestión de cuentas claves y el perfil del KAM exitoso?
- ↑ El impacto de la gestión de clientes claves en el crecimiento y la sostenibilidad empresarial
- ↑ Segmentación estratégica y Priorización de Clientes Clave
- ↑ Gestión del portafolio del cliente
- ↑ Liderazgo directivo y habilidades las KA
- ↑ Herramientas de coaching y mentoring para gestionar el desempeño del equipo
- ↑ El Dialogo apreciativo y construcción de Equipos de Alto desempeño





LLEVAMOS TU

POTENCIAL

AL MÁXIMO