



ITINERARIO FORMATIVO VENTA HÍBRIDA B2B –

PARTE 1. Identificación de objetivos formativos, retos y barreras para conseguirlos:

- **Identificación de indicadores individuales iniciales y de las barreras para conseguir los objetivos establecidos**
. Cuestionario online 30 minutos

PARTE 2. Formación teórica

- **Sesión inspiracional y motivacional:** Contexto actual global y el nuevo paradigma profesional y comercial B2B
- **Formación teórica, Venta híbrida B2B:**
 - o **ETAPA Previa del proceso de venta. Preparación inicial**
 1. Preparo mi marca digital y digitalizo clientes, contactos y colaboradores
 - o **ETAPA 1. Prospección (LinkedIn/otros) e identificación efectiva**
 1. Definir segmentos de clientes potenciales
 2. Identifico y conecto con clientes potenciales (LinkedIn y otros)
 3. Conectar segmentos con productos/servicios
 4. Crear o identificar contenidos que despierten la necesidad de compra
 5. Atraigo a los clientes potenciales con LinkedIn y email
 6. Identifico las empresas interesadas en mis contenidos/soluciones
 7. Social Selling, de la empresa interesada al tomador de decisión (interlocutor)
 - o **ETAPA 2. La presentación efectiva**
 1. Plan de acción comercial por segmento
 2. Preparar aproximación inicial
 3. Contacto comercial inicial solicitando reunión
 4. Superar objeciones
 5. Preparar la primera presentación (Discovery meeting)
 6. Realizar primera presentación

o **ETAPA 3. La venta efectiva**

1. Presentación de la propuesta comercial
2. Seguimiento efectivo
3. Negociación
4. Cierre, venta y conseguir objetivo
5. Fidelización
6. UP/CROSS Selling