

## ITINERARIO FORMATIVO VENTA HÍBRIDA B2B – Implementación

### PARTE 1. Implementación:

- 1. Preparo mi marca digital y digitalizo clientes, contactos y colaboradores**  
. F0 Zoom 1:30h + práctica y test consolidación (24/10/2023)
  
- 2. Definir segmentos de clientes potenciales**
- 3. Identifico y conecto con clientes potenciales (LinkedIn y otros)**  
. FA Zoom 1:30h + práctica y test consolidación (30/10/2023)
  
- 4. Conectar segmentos con productos/servicios**
- 5. Crear o identificar contenidos que despierten la necesidad de compra**
- 6. Atraigo a los clientes potenciales con LinkedIn y email**  
. FB1 Zoom 1:30h + práctica y test consolidación (07/11/2023)
  
- 7. Identifico las empresas interesadas en mis contenidos/soluciones**
- 8. Social Selling, de la empresa interesada al tomador de decisión (interlocutor)**  
. FB2 Zoom 1:30h + práctica y test consolidación (14/11/2023)
  
- 9. Plan de acción comercial por segmento**
- 10. Preparar aproximación inicial**
- 11. Contacto comercial inicial solicitando reunión**
- 12. Superar objeciones**
- 13. Preparar la primera presentación (Discovery meeting)**
- 14. Realizar primera presentación**  
. FC Zoom 1:30h + práctica y test consolidación (21/11/2023)

**15. Presentación de la propuesta comercial**

**16. Seguimiento efectivo**

**17. Negociación**

**18. Cierre, venta y conseguir objetivo**

**19. Fidelización**

**20. UP/CROSS Selling**

. Fd Zoom 1:30h + práctica y test consolidación (28/11/2023)

## **PARTE 2. Consolidación de la formación**

- **Consolidar todos los conocimientos adquiridos y conseguir continuidad, registramos indicadores finales (comparativa)**

. Zoom 1h. + elearning 1h (Test + cuestionario indicadores finales) (30/11/2023)