

## MARKETING B2B: CÓMO VENDER CON ÉXITO A OTRAS EMPRESAS



### Presentación

¿Crees que se vende igual un yogurt que un servicio de software o una viga de acero? ¿Es lo mismo vender a un consumidor que a un directivo de una empresa? Que no te digan lo contrario, no es lo mismo.

Juntos descubriremos las particularidades de los entornos B2B (empresa vende a otra empresa) y los puntos clave para hacer crecer un negocio o proyecto empresarial B2B, a través de un caso práctico real.

### Dirigido a

Directores generales, directores comerciales, directores de marketing o vendedores de compañías B2B que quieran actualizar sus conocimientos y conocer más, acerca de los entornos B2B.

También va dirigido a Profesionales, Autónomos o Emprendedores que venden sus productos o servicios a otras empresas. Y para cualquier otra persona que esté en proceso de transformación profesional, que quiera conocer qué es el Marketing B2B y formarse en esta disciplina.

### Objetivos

El alumnado al finalizar esta formación será capaz de comprender las particularidades de los entornos B2B, empresas industriales, tecnológicas o de servicios (su cliente es otra empresa) y qué pasos dar que generen valor y más ventas en su compañía o proyecto profesional B2B para hacerlo crecer.

- 1. Definición entornos B2B. Diferencias entre Marketing B2B vs. Marketing B2C**
  - Principales diferencias entre Marketing B2B y Marketing B2C
  - Claves para generar confianza en B2B
  - Digitalización departamento de Marketing y Ventas B2B
- 2. Modelo B2B Canvas. Objetivos y Métricas**
  - Por qué es necesario diseñar una estrategia de Marketing Digital B2B
  - Qué es un modelo B2B Canvas
  - Marketing Digital B2B: Objetivos y Métricas
  - Qué es y cómo funciona Google Analytics (GA)
  - Caso práctico: BE AMBASSADOR
- 3. Cliente ideal B2B. Buyer Persona**
  - Definición de Buyer Persona
  - Principales Ventajas de definir un Buyer Persona
  - Plantilla Buyer Persona B2B
  - Tipos de Buyer Persona B2B
- 4. Posicionamiento. Marca B2B. Mensaje de Marketing B2B**
  - Cómo construir una propuesta de valor diferencial en nuestra compañía B2B
  - Cómo se construye una marca B2B que genere confianza
- 5. Experiencia Digital B2B. Customer Journey**
  - Modelo Marketing B2B Canvas. Dónde estamos
  - Cómo construir una excelente experiencia digital o Customer Journey B2B
  - Qué es un embudo de ventas digital B2B y cómo se construye
  - Inbound Marketing. Definición y metodología
- 6. Embudo Digital B2B: Fase Atracción nuevos clientes**
  - Objetivo y acciones en una FASE ATRACCIÓN
  - Cómo crear un post de blog optimizado
  - Publicidad en buscadores (SEM)
  - Redes Sociales B2B
  - Métricas y Presupuestos
- 7. Embudo Digital B2B: Fase Cultivo. Venta nuevos clientes**
  - Objetivo y acciones en una FASE de Cultivo- Ventas
  - Estrategia de Email Marketing B2B
  - Ejemplos Lead Magnets en B2B
  - Métricas y Presupuestos

**Contenidos**

**8. Embudo Digital B2B: Fase Fidelización clientes**

- Qué es la fidelización de clientes
- Objetivos y Acciones Fase Fidelización
- UpSelling & CrossSelling
- Métricas y Presupuestos
- Qué hacer para que los clientes nos recomienden
- Marketing B2B Canvas BE AMBASSADOR

**TELEFORMACIÓN**

**Modalidad y duración**

- **20 horas** de duración
- Plataforma, contenidos y sistema tutorial adaptado a Bonificaciones de Fundae con acceso a:
  - Contenido Multimedia.
  - Videotutoriales
  - Recursos Adicionales
  - Foros de Debate
  - Tutorías por Aula Virtual
  - Pruebas de evaluación

**Fechas**

Del 9 de marzo al 10 de mayo de 2023

**El tutor**

**RAMÓN VALIENTE TIERNO**

Desde hace años trabaja en el campo del **Marketing Digital, los Contenidos Digitales, y la Comunicación Digital.**

Como socio de una **agencia de Marketing**, está especializado en las áreas de ***Inbound Marketing* y *Marketing Automation***, con la vista siempre puesta en el desarrollo de negocio/ventas de las empresas.

Además, participa en proyectos para la **mejora de las Habilidad de equipos comerciales, directivos**, etc, habiendo colaborado con diversas empresas ya sea como **formador, entrenador o tutor online**



**PRESUPUESTO**

Hasta 9 alumnos	De 10 a 25 alumnos	De 26 en adelante
150 €/alumno	140 €/alumno	120 €/alumno
(7,5 €/h/alumno)	(7 €/h/alumno)	(6 €/h/alumno)

Este curso es 100 % bonificable ante Fundae. Desde BAI ofrecemos realizar la gestión sin coste adicional para la empresa.