

Marketing B2B: Vender con éxito a otras empresas

DESCRIPCIÓN

¿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.

REQUISITOS ESPECIALES DE ACCESO Y OBTENCIÓN DEL TÍTULO

Es necesario que el alumnado tenga conocimientos básicos en marketing y marketing digital.

FICHA DEL CURSO

**Modalidad Elearning**

Duración: 25 h

Plazo máximo de realización: 28 días

**Titulación Otorgada**

Marketing B2B: Vender con éxito a otras empresas

**Título emitido por**

Intedya
International Dynamic Advisors

**Material Entregado**

El curso está compuesto por material interactivo, con:

- Videos explicativos de cada unidad didáctica
- Pruebas de evaluación
- Tutorización on line
- Examen Final

Marketing B2B: Vender con éxito a otras empresas

FICHA DEL CURSO



Modalidad Elearning

Duración: 25 h

Plazo máximo de realización: 28 días



Titulación Otorgada

Marketing B2B: Vender con éxito a otras empresas



Material Entregado

El curso está compuesto por material interactivo, con:

- Videos explicativos de cada unidad didáctica
- Pruebas de evaluación
- Tutorización on line
- Examen Final



Título emitido por

Intedya
International Dynamic Advisors

TEMARIO

- Definición entornos B2B. Diferencias entre Marketing B2B vs. Marketing B2C
- Modelo B2B Canvas. Objetivos y Métricas
- Cliente ideal B2B. Buyer Persona
- Posicionamiento. Marca B2B. Mensaje de Marketing B2B
- Experiencia Digital B2B. Customer Journey
- Embudo Digital B2B: Fase Atracción nuevos clientes
- Embudo Digital B2B: Fase Cultivo. Venta nuevos clientes
- Embudo Digital B2B: Fase Fidelización clientes