

Módulos formativos de soporte a la venta B2B

Estrategia de gestión de la oportunidad B2B

Día 14 de septiembre de 2020

Hora de 09:30 a 13:30 horas

Online a través de Zoom

Módulo 5 - Estrategia de gestión de la oportunidad B2B

Descripción

Cómo analizar una oportunidad de venta para determinar qué pasos se necesitan para reducir los riesgos e incógnitas y maximizar las posibilidades de éxito.

Se aplica a oportunidades de ventas en las que están involucrados por parte del cliente varios interlocutores.

¿Por qué es relevante?

- La mayoría de las empresas no disponen de un proceso de ventas o de una sistemática rigurosa de análisis de una oportunidad de Ventas.

Herramientas necesarias para los participantes:

- Ordenador o tableta con tamaño de pantalla que permita la edición de texto en documentos de presentación.
- Programa de videoconferencia Zoom (www.zoom.com) instalado en el ordenador o tableta. De no ser posible, Zoom permite también un acceso a través de navegador web, aunque con menores funcionalidades. En ese caso, no ideal, hará falta utilizar el navegador Chrome y tener ya creada una cuenta de usuario en Zoom
- Cuenta personal o profesional con acceso a Google Drive, para la compartición y supervisión de ficheros de ejercicios. De no disponer de acceso al Drive, se buscarán vías alternativas para llevar a cabo los ejercicios.