

## **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](http://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.