CURSO · MARKETING Y VENTAS

Prospección Comercial B2B: de la Base de Datos a la Reunión de Venta

MODALIDAD	DURACIÓN	DISTRIBUCIÓN REFERENCIAL
A medida: presencial, online en vivo o e-learning	**8 horas cronológicas**	**75 % teoría · 25 % práctica**

DESCRIPCIÓN

Aprende a armar una base de prospectos B2B, contactarlos con mensajes efectivos y conseguir reuniones de venta con un proceso ordenado y medible.

DIRIGIDO A

Ejecutivos de cuenta, vendedores B2B, jefaturas comerciales, ejecutivos de desarrollo de negocios y dueños de pymes que venden a empresas.

APRENDIZAJES ESPERADOS

- Construir y depurar una base de datos de prospectos con criterios claros
- Investigar empresas y decisores antes del primer contacto
- Redactar mensajes y guiones de llamada para correo, teléfono y mensajería
- Manejar objeciones comunes en la primera conversación
- Registrar el avance en un embudo y medir la tasa de reuniones logradas

CONTENIDOS

- **Módulo 1:** El proceso de prospección B2B de punta a punta
- **Módulo 2:** Cliente ideal, segmentos y criterios de calificación
- **Módulo 3:** Construcción y depuración de la base de datos
- **Módulo 4:** Investigación de la cuenta y mapa de decisores
- **Módulo 5:** Primer contacto: correo, llamada y mensajería
- **Módulo 6:** Cadencias de seguimiento y manejo de objeciones
- **Módulo 7:** Agendamiento y preparación de la reunión de venta
- **Módulo 8:** Registro, indicadores y buen uso de datos (Ley 19.628)

METODOLOGÍA

Clases con exposición de contenidos, ejemplos aplicados y ejercicios prácticos. Los casos se adaptan al rubro y a la realidad de la empresa cliente.

EVALUACIÓN

Evaluación de los aprendizajes mediante actividades prácticas y/o prueba final. Quienes aprueban reciben un certificado de participación emitido por Saberes OTEC SpA, verificable en saberesotec.cl.

> **Contenido propuesto y adaptable.** Este programa es una propuesta referencial: los contenidos, la duración y la modalidad están sujetos a cambios según los requerimientos del cliente y se adaptan al giro y tipo de negocio de cada empresa. El curso puede dictarse en forma presencial, online en vivo o e-learning.