



IMI B2B
INSTITUTO DE MARKETING INDUSTRIAL



EXPOSITOR

Dorian Florea, PhD.
Prof. de Postgrado de
Negocios PUCP

CERTIFICACIÓN Diseño de Soluciones B2B

3
SESIONES
21, 22 y 23
noviembre 2023

3 SESIONES DE
03:30
horas cada una

Av. Alberto del
Campo 411,
San Isidro (Lima).

CERTIFICACIÓN
INTERNACIONAL
 Center for
Business &
Industrial
Marketing

INSCRIPCIONES

 +51 913 041 048 |  academia@imib2b.org |  www.imib2b.org/academia

CERTIFICACIÓN

Diseño de Soluciones B2B



EXPOSITOR

Dorian Florea
PhD.
Prof. de Postgrado de
Negocios PUCP

BENEFICIOS



Casos Reales
100% B2B



Resultados de
Investigaciones
B2B



Estándares
académicos
internacionales



Networking
B2B

CONTACTO

+51 913 041 048

academia@imib2b.org

www.imib2b.org/academia



TEMARIO

- ¿Cómo construir paso a paso una solución de alto impacto?
- ¿En qué contextos de ventas una solución marca la diferencia?
- El cambio cultural necesario en la empresa orientada a soluciones B2B.
- Creando un pipeline de soluciones: Identificando roles que deben integrar el equipo multidisciplinario.
- Determinando niveles de servitización de la empresa B2B.
- Maximización de la rentabilidad por la venta de soluciones B2B.
- Generando nuevas oportunidades de cross-selling y up-selling.



CASOS REALES

Incluye: Revisión de soluciones y casos reales de empresas industriales líderes.

- Michelin Fleet Solutions - De vender llantas a vender kilómetros
- Salesforce - Desarrollar y vender soluciones B2B
- Xerox - La transición hacia soluciones: Fallas, retos y transformación.



FECHA Y HORARIO

21, 22 y 23 de noviembre 2023, 18:00 - 21:30 h Perú



PERFIL RECOMENDADO

Gerentes, jefaturas y ejecutivos de áreas de ventas, comerciales, desarrollo de negocios y de marketing con mínimo 5 años de experiencia.



TARIFAS

USD
+IGV **460**
por persona

Incluye: material y certificado de participación digital.

Medios de pago



mastercard



Diners Club
INTERNATIONAL