



**IMI B2B**  
INSTITUTO DE MARKETING INDUSTRIAL



**CERTIFICACIÓN**

## Ventas Consultivas & Gestión de Clientes Claves B2B

**3**

SESIONES

13, 14 y 15  
diciembre 2022

3 SESIONES DE

**03:30**

horas cada una

PLATAFORMA



Google Meet

CERTIFICACIÓN  
INTERNACIONAL



Center for  
Business &  
Industrial  
Marketing

**INSCRIPCIONES**

+51 913041048 | [academia@imib2b.org](mailto:academia@imib2b.org) | [www.imib2b.org/academia](http://www.imib2b.org/academia)



### EXPOSITOR

Juan Sosa Godina  
PhD., MT, MBA, MSC.  
Universidad de Chile



### HORARIO

#### 3 SESIONES

Martes, 13 de diciembre 2022  
Miércoles, 14 de diciembre 2022  
Jueves, 15 de diciembre 2022

**07:00 - 10:30 am**  
México DF

**08:00 - 11:30 am**  
Colombia, Ecuador, Perú

**10:00 am - 13:30 pm**  
Argentina y Chile



### TARIFA

USD **460**  
por persona

**Incluye:** material y certificado de participación digital.

\*En Perú, la tarifa no incluye el IGV

Medios de pago

**VISA** **mastercard**



### TEMARIO

#### Sesión 1 (Martes, 13 de diciembre)

- ¿Qué son las ventas B2B?
- El proceso de compras B2B
- Gestionando prospectos
- Reconociendo la necesidad del cliente
- Definiendo el tipo de producto/servicio
- Influyendo las especificaciones de compra
- Respondiendo a las exigencias del proceso de compra
- Administrando el feedback del cliente

#### Sesión 2 (Miércoles, 14 de diciembre)

- Características que influyen en la compra
- Pirámide de gestión de prospectos
- Tipos de clientes industriales
- Decision Making Unit (DMU o Buying Center)
- Total Cost Of Ownership (TCO)
- El nuevo paradigma de las ventas B2B
- Definición y criterios de selección de un cliente clave
- Implementación de un programa de Key Account Management

#### Sesión 3 (Jueves, 15 de diciembre)

- Customer Lifetime Value de los clientes claves
- Evaluación de los riesgos en los clientes claves
- Desarrollo de objetivos y estrategias para los clientes claves
- Tácticas y planes para los clientes claves
- Perspectivas del uso de las redes sociales (social media)

#### Casos Reales

- Omni Automated systems (Composición de la unidad compra)
- Columbia Steel (Gestión comparativa de ventas)
- Siemens (Matriz de proveedores)
- 3M (Dar por sentada una cuenta clave)
- Punch financial services (Aprender a ver los errores)

## INSCRIPCIONES