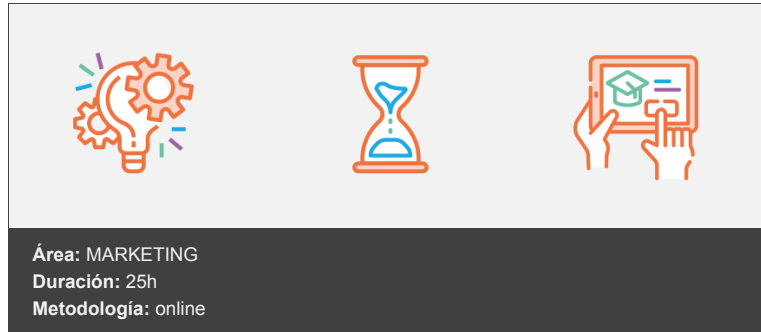


Marketing B2B: Vender con Éxito a Otras Empresas



Objetivos

1. Definición entornos B2B. Diferencias entre Marketing B2B vs. Marketing B2C
2. Modelo B2B Canvas. Objetivos y Métricas
3. Cliente ideal B2B. Buyer Persona
4. Posicionamiento. Marca B2B. Mensaje de Marketing B2B
5. Experiencia Digital B2B. Customer Journey
6. Embudo Digital B2B: Fase Atracción nuevos clientes
7. Embudo Digital B2B: Fase Cultivo. Venta nuevos clientes
8. Embudo Digital B2B: Fase Fidelización clientes

Contenidos y estructura del curso

¿Crees que se vende igual un yogurt que un servicio de software o una viga de acero? ¿Es lo mismo vender a un consumidor que a un directivo de una empresa? Que no te digan lo contrario, no es lo mismo. Juntos descubriremos las particularidades de los entornos B2B (empresa vende a otra empresa) y los puntos clave para hacer crecer un negocio o proyecto empresarial B2B, a través de un caso práctico real.

Metodología

En Critería creemos que para que la formación e-Learning sea realmente exitosa, tiene que estar basada en contenidos 100% multimedia (imágenes, sonidos, vídeos, etc.) diseñados con criterio pedagógico y soportados en una plataforma que ofrezca recursos de comunicación como chats, foros y conferencias...Esto se logra gracias al trabajo coordinado de nuestro equipo e-Learning integrado por profesionales en pedagogía, diseño multimedia y docentes con mucha experiencia en las diferentes áreas temáticas de nuestro catálogo.

Perfil persona formadora

Esta acción formativa será impartida por un/a experto/a en el área homologado/a por Critería, en cumplimiento con los procedimientos de calidad, con experiencia y formación pedagógica.

*En Critería queremos estar bien cerca de ti, ayúdanos a hacerlo posible:
¡Suscríbete a nuestro blog y síguenos en redes sociales!*

Blog de Criteria

