

## ITINERARIO FORMATIVO VENTA HÍBRIDA B2B – Implementación

### PARTE 1. Implementación:

**1. Preparo mi marca digital y digitalizo clientes, contactos y colaboradores**

. F0 Zoom 1:30h + práctica y test consolidación (15/05/2024)

**2. Definir segmentos de clientes potenciales**

**3. Identifico y conecto con clientes potenciales (LinkedIn y otros)**

. FA Zoom 1:30h + práctica y test consolidación (22/05/2024)

**4. Conectar segmentos con productos/servicios**

**5. Crear o identificar contenidos que despierten la necesidad de compra**

**6. Atraigo a los clientes potenciales con LinkedIn y email**

. FB1 Zoom 1:30h + práctica y test consolidación (29/05/2024)

**7. Identifico las empresas interesadas en mis contenidos/soluciones**

**8. Social Selling, de la empresa interesada al tomador de decisión (interlocutor)**

. FB2 Zoom 1:30h + práctica y test consolidación (05/06/2024)

**9. Plan de acción comercial por segmento**

**10. Preparar aproximación inicial**

**11. Contacto comercial inicial solicitando reunión**

**12. Superar objeciones**

**13. Preparar la primera presentación (Discovery meeting)**

**14. Realizar primera presentación**

. FC Zoom 1:30h + práctica y test consolidación (12/06/2024)

**15. Presentación de la propuesta comercial**

**16. Seguimiento efectivo**

**17. Negociación**

**18. Cierre, venta y conseguir objetivo**

**19. Fidelización**

**20. UP/CROSS Selling**

. Fd Zoom 1:30h + práctica y test consolidación (19/06/2024)

## **PARTE 2. Consolidación de la formación**

- **Consolidar todos los conocimientos adquiridos y conseguir continuidad, registramos indicadores finales (comparativa)**

. Zoom 1h. + elearning 1h (Test + cuestionario indicadores finales) (01/07/2024)