



# Curso Avanzado de Compras B2B para Equipos Comerciales

---

Conozca en profundidad como toman las decisiones de compra las empresas.

Sepa cómo actúan los mejores Equipos Comerciales.

Transmita todo el valor de su propuesta.

Mejore sus presentaciones, su argumentación y su comunicación.

Negocie mejor.

Venda más rápido. Venda más.



## Dirigido a

- Directores Comerciales, Responsables del Área de Ventas y Preventa de empresas y Equipos Comerciales que deseen aumentar sus capacidades comerciales comprendiendo como sus clientes toman las decisiones de compra en el mercado B2B.

## Objetivos

- Conocer quien conforma la función de Compras, cómo se organizan, su psicología y sus objetivos.
- Comprender en detalle el proceso de Compras y toma de decisión para adaptarse a él.
- Entender cómo se analiza su sector y percibe el valor desde Compras.
- Trasladar a su propuesta todo el valor posible para que sea captado por Compras.
- Tener un benchmark de las mejores prácticas comerciales y negociadoras.
- Crear un mensaje y unas presentaciones de alto impacto para sus clientes, de manera eficaz.
- Preparar su negociación con Compras de forma sistemática.

## Beneficios

- Aumentar los ratios de ofertas ganadoras.
- Posicionarse frente a los clientes como empresa de alto valor y adaptada al negocio del cliente.
- Crear un proceso comercial y de preventa mucho más eficaz.
- Acortar el ciclo de venta.
- Comunicar todo el valor a su Cliente.
- Vender más.
- Calificar a sus clientes de forma más precisa.
- Seguir vendiendo desde dentro.

## A destacar

- El curso es eminentemente práctico, adaptado a sus materiales específicos (sector, propuesta de valor, presentaciones, etc).

## Modalidad y Duración

- 3 días ( 15 horas) - Máximo: 8 alumnos.
- Presenciales In Company o Aulas Propias.
- Soporte online, adicional, de 16 h a utilizar durante los siguientes 6 meses posteriores al curso.

# 1 Programa de Formación



## SECCIÓN I

### Pensar como su Cliente.

- Quién es “Compras” en su cliente.
- Actores en la compra (Finanzas, Operaciones, Compras, Legal, otros).
- Cómo piensan y se comportan.
- Necesidades de Compras.
- Generación de preguntas clave.
- **Herramienta:** Mapa de compras de sus clientes.

## 2 Programa de Formación



## SECCIÓN II

### Compras por dentro.

- Cómo se organiza Compras.
- Cuál es su día a día y sus objetivos.
- Cómo estudia los sectores y los proveedores Compras.
- Cómo prioriza.
- Cómo compara propuestas y toma decisiones el Cliente.
- **Herramienta:** Autoanálisis de su posición en el sector.

## 3 Programa de Formación



### SECCIÓN III

#### Transmitir el Valor

- Cómo perciben los clientes el valor y el riesgo.
- 8 factores de Valor / 3 Fuentes de valor.
- Objeciones y tratamiento.
- Estructura de costes.
- Traslación a euros y tangibilización del valor
- **Herramienta:** Comunicación de su valor a sus clientes

## 4 Programa de Formación



### SECCIÓN IV

## Proceso de Compra del Clientes

- Ampliar nuestra visión del proceso de Compra del Cliente.
- Entender el punto de destino del Cliente.
- Elevar la venta.
- Pasos clave para el cliente. Por qué el cliente avanza y por qué se bloquea.
- **Herramienta:** PDM (Proceso de Descubrimiento Mutuo).
- **Herramienta:** Herramienta de calificación.
- **Herramienta:** Kit de preguntas clave.

## 5 Programa de Formación



## SECCIÓN V

### Presentaciones y Propuestas

- Tipos de audiencia/Tipos de mensajes.
- Presentaciones con valor.
- Síntesis y detalle.
- Comunicación de precios.
- Mapas para comunicar.
- Preparación de Reuniones.
- **Herramienta:** Trabajo sobre las presentaciones reales del Cliente

## 5 Programa de Formación



## SECCIÓN VI

### Tenders y Negociación

- Comprender el tender desde Compras.
- RFQs.
- Mandamientos del tender.
- Crear un equipo comercial ganador.
- Cómo negocia Compras.
- Vender y negociar.
- Método Harvard de negociación.
- **Herramienta:** preparación de negociaciones.



# INFORMACIÓN

[www.wintusales.com](http://www.wintusales.com)



Email

[jlopez@wintusales.com](mailto:jlopez@wintusales.com)



LinkedIn

[linkedin.com/in/javierlmartin](https://www.linkedin.com/in/javierlmartin)



Phone



+34 606949566



91 694 33 58