

Descrición da acción formativa

Denominación	COMERCIO ELECTRÓNICO ENTRE EMPRESAS B2B		
Familia profesional	Comercio y Marketing		
Área profesional	Marketing y relaciones públicas		
Duración	35 horas	24/10/2022	TARDE
		29/11/2022	

Obxectivos da acción formativa

En este curso aprenderemos los conceptos básicos del mundo del marketing y ventas B2B, es decir, entre empresas o profesionales.

Para ello conoceremos las principales diferencias que existe entre el mundo B2B y B2C, los fundamentos del Marketing B2B, así como su propio contexto, empezaremos a diseñar nuestra estrategia de Marketing B2B y definiremos conjuntamente nuestra propuesta de valor, para poder hacerla llegar al mercado.

Por otro lado, también veremos cómo tenemos que segmentar nuestro público objetivo, conoceremos el ciclo de vida de un cliente B2B, trabajaremos toda la parte de contenidos y personalización de experiencia y nos adentraremos en el mundo del Social Selling, sin duda una de las claves en nuestros días.

Programa formativo

1. El concepto de B2B
 - 1.1 Ventajas
 - 1.2 Las claves del B2B
2. Tipos de mercados electrónicos B2B
 3. Clases de actividades comercializadas en el comercio electrónico B2B
4. Mercados verticales y horizontales
5. La relación en la cadena de suministro (supply chain) en el B2B
 - 5.1. Definición
 - 5.2. Supply Chain Management (SCM)
 - 5.3. Beneficios de Internet y el B2B para la cadena de suministro
6. Los e-marketplace
 - 6.1. Origen y definición
 - 6.2. Concepto
 - 6.3. Características generales
 - 6.4. Ventajas de participar en un e-marketplace
 - 6.5. Clasificación
 - 6.6. Ventajas del e-marketplace
 - 6.7. Los e-marketplaces privados sell-side (one to many)
 - 6.8. Los distribuidores y el comercio electrónico B2B
 - 6.9. Los e-marketplaces privados buy-side: e-procurement
 - 6.10. E-marketplaces públicos (many to many)
 - 6.11. Casos de éxito

Metodología e-learning

Este tipo de enseñanza se basa en una plataforma o soporte desde la que se pueden realizar los cursos. Lo único que se necesita es un dispositivo con conexión a internet para acceder al Campus y ver sus contenidos. Las formas, en las que se transmiten los conocimientos y se evalúa a los alumnos, son muy variadas: vídeos, foros, conexiones en streaming, documentos, presentaciones, cuestionarios, casos prácticos, etc.

En las plataformas hay una interacción más fluida entre los profesores y alumnos, ya que existen muchas vías de comunicación: chat, mail, blog, tablón de anuncios, etc.

Se trata de un tipo de aprendizaje flexible, individualizado e interactivo.

Personal docente

Esther Costabella Marco

Más de 12 años ayudando a las empresas en el Desarrollo de líneas de negocio B2B con visión estratégica, detectando oportunidades y creando modelos de negocio predictibles y escalables; centrados en el cliente y orientado a resultados Licenciada en ADE y graduada en Marketing, tengo un perfil emprendedor y curioso; me considero una profesional comprometida, con capacidad negociadora y comunicativa, resiliente, perseverante, eficiente, organizada y apasionada por las personas y las ventas. #StepbySter

Consultora y formadora en ventas para el sector salud. Ayudo a desarrollar líneas comerciales de negocio B2B, basadas en estrategias que se orientan a resultados y se centran en la captación y fidelización de clientes. Siempre con el enfoque omnicanal. tengo mi propio método STEP BY STER, el método de la venta empática. ☞ Empathy Sales Method

Comercial Sénior: Fidelización de clientes actuales; Captación de grandes cuentas. (Entorno C-level); Detección de oportunidades y tendencias de mercado; Alcanzar y mantener acuerdos a largo plazo.

Consultoría comercial: desarrollo negocio, definición estrategias y Plan Comercial (360, on y off).

Formadora en ventas B2B: método **Step by Ster** de la venta empática

<https://es.linkedin.com/in/esthercostabella>

Nº de trabajadores participantes:

10 participantes por acción como mínimo

