

Beauty  
Business  
School

22.04.22  
13.05.22  
12 HORAS

# Habilidades híbridas de venta B2B para 2022

LA FORMACIÓN PARA LOS EQUIPOS DE VENTA



Formación exclusiva y gratuita para empresas socias del Beauty Cluster. 1 plaza por empresa. Plazas limitadas por orden estricto de inscripción.



# Información general

## A QUIÉN VA DIRIGIDO

Técnicos comerciales y responsables comerciales B2B.

\*Requisito previo: tener un perfil de LinkedIn creado

## OBJETIVOS

- Entender las estrategias disponibles a los vendedores B2B en LinkedIn y elegir la que mejor se adapta a su situación personal
- Entender cómo estructurar procesos de prospección de clientes nuevos
- Adquirir habilidades básicas para hacer reuniones comerciales virtuales más efectivas

## POR QUÉ DEBERÍAS INSCRIBIRTE

Los vendedores B2B del 2022 tendrán que ser híbridos, y por lo tanto capaces de ser efectivos tanto en los canales tradicionales de contacto con los clientes, como en los canales digitales. En 2022 la prospección quedará una habilidad básica de los vendedores, y se ve impactada por las nuevas modalidades de interacción. Es hora de prepararse.

## 4 SESIONES

22/4 9:30 - LinkedIn (4h) - Presencial

28/4 16:00 - Reuniones virtuales (2h) - Online

4/5 16:00 - Reuniones virtuales (2h) - Online

13/5 9:30 - Prospección (4h) - Presencial

Las sesiones presenciales se imparten en el Beauty Hub (c/ Milà i Fontanals, 14 2º9ª, Barcelona)

Enrico Nebbia tiene 20+ años de experiencia en la función comercial B2B en muchos sectores industriales, como consultor, interim y formador

Además de ser socio fundador de Ekselia Partners, empresa de formación y transformación comercial B2B, Enrico imparte clases en varias Escuelas de Negocio en Barcelona y es responsable de la formación comercial en distintas Asociaciones Industriales españolas

<https://www.linkedin.com/in/masventasb2b/>

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

