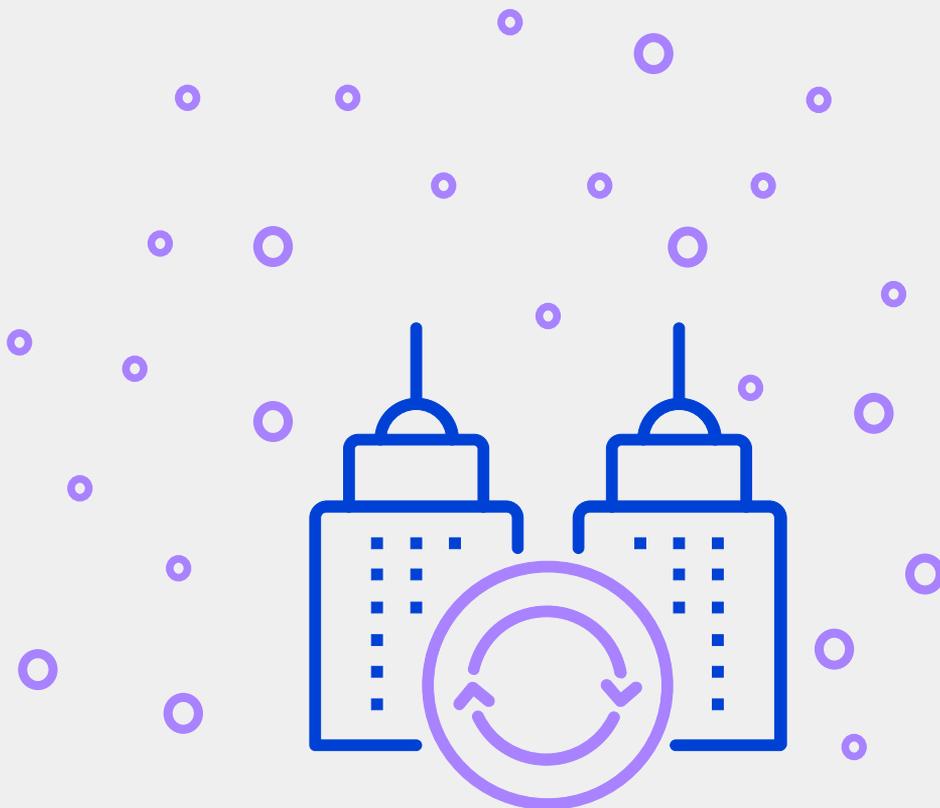


SEMINARIO ONLINE



Estrategias Digitales para Empresas B2B



Estrategia Digital para Empresas B2B

Objetivos del programa

Ante la abrumadora digitalización que se ha producido en los últimos años, la forma de comprar servicios B2B no se ha quedado inmune al cambio.

Hoy gran parte de los servicios B2B parten googleándose en buscadores, buscando referencias, comparando precios online y contratando servicios o productos directamente a través de la Web, lo cual rompe con todos los antiguos paradigmas de comercio B2B.

Por tanto, hoy las compañías B2B requieren implementar nuevas Estrategias Digitales que respondan a los tiempos y permitan mantenerlas competitivas en un entorno ágil y cambiante.

En este contexto, este workshop será una guía práctica para tener una mejor comprensión de la oportunidad que significa digitalizar y transformar los procesos comerciales de su compañía, y entregará un pool de estrategias concretas que mejoren los resultados de la empresa, además de sus KPIs de medición y procesos.

Este seminario está dirigido a todo tipo de Ejecutivos y Gerentes Comerciales y/o Generales de empresas industriales de B2B que necesitan modernizar una Estrategia Comercial frente al nuevo cliente digital, buscando incluso implementar estrategias de ecommerce o market place.

Contenidos

Contexto y Oportunidades: Hacia dónde vamos

Tendencias globales

Customer Journey de Empresas B2B hoy:

Nuevos clientes digitales involucran nuevas formas de contacto

Qué estrategias digitales puedo aplicar en el viaje del cliente:

- Captación de interesados en canales digitales (Search, Email, otros)
- Importancia de Estrategia de Datos (CRM)
- Nuevas estrategias de cotización online
- Nuevas formas de Distribución: Sitio Web (Venta y/o cotización) y Market Places
- Post compra: seguimiento CRM
- Monitoreo de Satisfacción: NPS y prácticas internas

Diseño de Operación B2B:

- Cómo armar equipos internos para prepararse a estos nuevos canales
- Qué roles deben haber para liderar Estrategias Digitales B2B
- Qué KPIs monitorear a distinto nivel de la cadena de valor
- Qué tecnologías usar

Ejemplos de Estrategias Digitales Exitosas en B2B para replicar

Relator



Daniel Seoane

Es Ingeniero Comercial de la U. Católica de Chile, Diplomado en Desarrollo Web. Ha ocupado diversos cargos ejecutivos en distintas empresas siendo los últimos: Gerente de París. cl y ventas no presenciales, Cencosud, Fue Sales Director y socio de Pricing Compass, actualmente es Customer Director y Socio de la misma empresa y Director de Estrategia de Nexitty Consulting, Fue profesor de Marketing Digital e Class, Columnista para America Retail en Omnichannel y e Commerce.

Información e inscripciones

Fecha de inicio	Miércoles 17 de junio de 2020
Fecha de término	Lunes 22 de junio de 2020
Días	Lunes y Miércoles
Horario	09:00 a 11:00 hrs.
Duración	4 horas (2 sesiones de 2 horas cada una)
Modalidad	Online
Valor general	\$90.000
Valor Socios de ICARE	\$60.000
Descuentos	15% de descuento por 5 o más inscripciones

[INSCRÍBASE AQUÍ](#)

INSCRIPCIONES:

Capacitación ICARE Ltda.

RUT: 76.619.580-6

Teléfonos: 22280 5311 – 22280 5329

Email: seminarios@icare.cl