



CERTIFICACIÓN

**Creación y Venta de
Valor en Negocios B2B**

Creación y Venta de Valor en Negocios B2B

DESCRIPCIÓN

01 - Descripción y Contenidos



Académico

**Víctor Hugo
Ferreira González**

Sales & Marketing Strategy |
Business Development |
Value Add Creation

www.cmichile.com

Creación y Venta de Valor en Negocios B2B

Esta certificación le entregará conocimiento relevante desde la identificación, cuantificación, documentación y comunicación de valor vinculado a la estrategia de la organización B2B y a las aplicaciones de los productos ofrecidos en cada mercado específico, permite elaborar una ruta asociada a los elementos de valor y características diferenciadoras de los competidores que van a permitir calcular la cuantificación del valor generado para una determinada cadena industrial objetivo.



¿De qué se trata el curso y cuál es el objetivo?

Esta certificación tiene como objetivo abordar la creación de valor en negocios B2B, abordando paso a paso el análisis de cadena industrial de valor, venta de soluciones y ciclo de venta técnica.

Este programa proporcionará las herramientas necesarias para diseñar ecuaciones de valor, considerando la funcionalidad del producto industrial y su impacto en la cadena industrial de los clientes que emplean la tecnología. Facilitará el cálculo del valor generado y ofrecerá una metodología para documentar/comunicar dicho valor en la oferta.



¿A quiénes va principalmente dirigido?

Áreas comerciales, áreas de marketing de producto, áreas de prospección de venta y precificación, áreas de desarrollo de nuevos negocios.

¿Por qué es importante o conveniente asistir?

Porque es importante tener un método estructurado para crear, identificar, cuantificar, documentar y comunicar valor. Que permita entregar de forma tangible la diferencia de las soluciones ofrecidas al cliente y maximizar el retorno financiero para el proveedor y para el cliente.



¿Cuál podría ser la pregunta principal que busca responder?

Demostrar valor en la oferta y cultivar relaciones efectivas con clientes industriales a lo largo de todo el ciclo de venta técnica implica destacar de manera efectiva los beneficios del producto o servicio, adaptándolos a las necesidades específicas del cliente. Esto se logra mediante una comunicación clara y estratégica que resalte cómo la solución propuesta aborda sus desafíos y agrega valor a su operación industrial.



Programa

Primer día:

- 1 Definición de valor y conceptos generales
- 2 Cadena industrial de valor
- 3 Construcción de la propuesta de valor
- 4 ROI versus TCO
- 5 Atributos de valor y elemento de valor de un producto industrial

Segundo día:

- 6 Construcción de las ecuaciones de valor
- 7 Cálculo de valor generado por un producto industrial
- 8 Diseño de una calculadora de valor y Estrategias de digitalización de calculadoras de valor
- 9 Modelo de negocios basados en venta de valor.
- 10 Ciclo de venta técnica y ciclo de venta de valor.

CERTIFICACIÓN

Creación y Venta de Valor en Negocios B2B



Contacto

Inscripción

Modalidad de Pago Particular

Vía transferencia Bancaria
Tarjeta de Crédito / Debito

Ignacia Morales
imorales@cmiuchile.cl

Empresa

Orden de compra (pago a 30 días)
Transferencia Bancaria
Tarjeta de Crédito / Debito

Valor Nominal

Valor Nominal: \$500.000
Valor Beca: \$300.000
Socios 40% de Descuento.

webpay.cl



el portal de pagos de **transbank**.

FEN U. CHILE
Diagonal Paraguay 257
Torre 26 Piso 9 Oficina 905
Santiago, Chile