Cierre comercial estratégico

Recupera oportunidades, acelera tus ventas y construye un pipeline sólido para 2027

8 horas de formación

DESCRIPCIÓN

Este curso está diseñado para profesionales de ventas B2B que desean rescatar negocios no concluidos antes del cierre del año, depurar su pipeline actual y construir una ruta comercial clara para el primer trimestre de 2027.

PERFIL DEL PARTICIPANTE

Dirigido a gerentes de ventas, ejecutivos comerciales y equipos B2B

Objetivo del curso

Desarrollar estrategias para recuperar oportunidades de ventas B2B antes de concluir el año.

Construir un pipeline 2027 robusto, priorizado y alineado con objetivos comerciales concretos.

¿QUÉ APRENDERÁS?

01 Identificar oportunidades no concretadas y definir acciones efectivas para recuperarlas.

02 Depurar el pipeline actual para concentrar esfuerzos en oportunidades con mayor probabilidad de conversión.

03 Elaborar un plan de acción para iniciar 2027 con un pipeline sólido, ordenado y accionable.

CONTENIDO

MÓDULO 1

- Fundamentos del cierre comercial B2B

MÓDULO 2

- Diagnóstico de oportunidades no concretadas

MÓDULO 3

- Estrategias de reactivación y recuperación comercial
- Depuración, priorización y enfoque del pipeline

MÓDULO 4

- Secuencias de seguimiento y reactivación
- Plan comercial para iniciar 2027 con enfoque

Klaus Littow

Consultor en Resiliencia Comercial y Organizacional Semblanza profesional: Impact Speaker. Life & Business Coach. Business Resilience Strategist. B2B Sales & Negotiation. WHARTON Gobierno Corporativo y Dirección en Salas de Juntas (UPenn, USA). Mentor experto de Resiliencia Comercial.