

CERTIFICACIÓN EN

# TÉCNICAS DE CIERRE DE VENTAS B2B



**Certifica:** Pacífico Business School y la Cámara de Comercio de Lima

---

# Presentación

En el competitivo mundo empresarial en el que vivimos, resulta crucial capacitarse y capacitar al equipo comercial para mejorar las habilidades en la fase final del proceso de venta. Esta certificación le enseñará estrategias efectivas para persuadir a los clientes a tomar una decisión de compra, lo que aumenta las tasas de conversión y, por ende, las ventas. Además, permite a los vendedores manejar objeciones y construir relaciones de confianza con los clientes, lo que puede resultar en la recompra y lealtad a largo plazo. Estas técnicas también ayudan a identificar las necesidades del cliente y a ofrecer soluciones personalizadas, lo cual es esencial para cerrar ventas de manera exitosa en mercados competitivos.

## ¿POR QUÉ PARTICIPAR DE ESTA CERTIFICACIÓN DISEÑADA POR PACÍFICO BUSINESS SCHOOL Y LA CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA?

### **Incremento de las Tasas de Conversión:**

Aprenderás estrategias comprobadas para cerrar acuerdos en entornos B2B, aumentando las tasas de conversión y optimizando los esfuerzos de tu equipo de ventas.

### **Adaptación a la Era Digital:**

Dominarás las técnicas de cierre más efectivas en el entorno digital B2B, utilizando plataformas como LinkedIn, herramientas como CRM avanzados y sistemas de automatización de ventas, con el objetivo de generar más leads calificados y acelerar la conversión en clientes.

### **Gestión de Cuentas Clave y Retención de Clientes:**

Obtendrás habilidades para construir relaciones estratégicas con clientes corporativos, aplicando técnicas de Key Account Management y estrategias de upselling y cross-selling para maximizar la rentabilidad de cada cuenta.

### **Manejo de Objeciones y Negociación:**

Desarrollarás técnicas avanzadas para abordar objeciones en negociaciones B2B de alto valor, cerrando acuerdos con múltiples tomadores de decisión y enfrentando desafíos como ciclos de venta largos y competencia fuerte.

### **Personalización de Estrategias:**

Aprenderás a adaptar tu enfoque de cierre a las necesidades y procesos de compra de empresas, garantizando una estrategia consultiva que resalte tu propuesta de valor ante diferentes stakeholders.

### **Optimización del Ciclo de Ventas B2B:**

Obtendrás conocimientos prácticos para acelerar y optimizar el ciclo de ventas, desde la prospección hasta el cierre, aplicando metodologías como MEDDIC, SPIN Selling y Challenger Sale.

### **Desarrollo de Habilidades de Comunicación B2B:**

Perfeccionarás tus habilidades de comunicación para entornos corporativos, aprendiendo a estructurar mensajes persuasivos para influir en gerentes, directores y equipos de compras.

### **Casos de Éxito y Mejores Prácticas en Ventas B2B:**

Analizaremos casos de éxito y estrategias utilizadas por empresas líderes en sectores como tecnología, manufactura y servicios, brindándote ejemplos aplicables a tu propio entorno comercial.

# Valor agregado

## **Doble Certificación:**

Al completar el programa, doble certificación, una por Pacífico Business School y la Cámara de Comercio de Lima, lo cual resaltarán tu compromiso con la excelencia en ventas de B2B.

## **Networking Estratégico:**

Al ser un programa 100% presencial, participarás en sesiones interactivas y actividades de networking, conectándote con profesionales de ideas afines y construyendo relaciones valiosas en la industria de servicios.

# Dirigido a

- Emprendedores, Ejecutivos y Líderes de áreas comerciales de empresas de cualquier rubro, que vendan a empresas y deseen adquirir conocimientos para aplicar o monitorear el avance de sus equipos comerciales. Todo ello con el objetivo de vender más y cerrar ventas exitosas.

# Objetivos

- Brindar a los participantes una comprensión completa del ciclo de ventas B2B desde el diseño hasta el cierre.
- Capacitar a los participantes en el uso de estrategias de basadas en las neurociencias con el fin de optimizar habilidades de negociación, persuasión y manejo de objeciones.
- Aplicar principios de psicología para influir positivamente en las decisiones de los clientes.
- Aprovechar las herramientas digitales y la automatización para mejorar el proceso de cierre de ventas y establecer relaciones comerciales.

## Los participantes obtendrán



**DOBLE CERTIFICACIÓN POR:**

✓ PACÍFICO BUSINESS SCHOOL

✓ CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA

La inscripción y asistencia incluye:

✓ **02 Certificaciones\***

- Certificación por la CCL
- Certificación por Pacífico Business School

**(\*) Para la obtención del certificado, el participante deberá:**

- Haber aprobado los 4 módulos
- Haber asistido al 80% de las sesiones (máximo 1 falta)



## **MÓDULO 1:**

### **La arquitectura de la venta comercial B2B**

- ¿Qué es una venta B2B?
- Estrategias para la creación de valor: mejores prácticas
- Segmentación estratégica de clientes claves
- Detección de las necesidades del cliente a través de las metodologías: SPIN, Meddic y Challenger Sales
- Vinculando las necesidades con la propuesta de valor

**Dinámica 1:** Role play de propuesta de valor personalizada y retroalimentación

**Dinámica 2:** Benchmarking de casos reales de ventas exitosas B2B

## **MÓDULO 2:**

### **Estrategias Avanzadas de Negociación y Manejo de Objeciones – B2B**

- La venta consultiva y el proceso de negociación en B2B
- Neurociencia aplicada a la venta B2B
- ¿Cómo adaptarse a las señales no verbales en la Negociación B2B?
- Neuroestrategias para el manejo de las objeciones

**Dinámica 1:** El mapa de influencia y gestión de expectativas en las negociaciones

**Dinámica 2:** Resolución de objeciones con neuroestrategias

## **MÓDULO 3:**

### **Psicología para Cerrar Ventas B2B**

- El cerebro del comprador B2B: ¿cómo el cliente realmente decide?
- ¿Cómo actúan las emociones en las decisiones?
- Estímulos que activan las decisiones y narrativas dirigidas al cerebro
- Estrategias para “acelerar” la toma de decisiones

**Dinámica 1:** Venta adaptativa y diseño de estrategias de cierre ah-hoc

**Dinámica 2:** Vendiéndole a la mente y “gatillando” el cierre

## **MÓDULO 4:**

### **Venta Digital, Automatización y Networking Estratégico**

- Utilización de herramientas digitales en la gestión procesos B2B de ventas, como CRM, email marketing
- Automatización como mecanismo para facilitar leads (posibles clientes) y acelerar cierres de ventas
- Utilización de medios sociales y plataformas digitales para obtener leads
- Estrategias de networking presencial y online

**Dinámica 1:** Mapeo, Análisis y Elección de Herramientas Digitales para la Venta

**Dinámica 2:** Mejores prácticas de Networking Estratégico: Presencial y Online



## PLANA DOCENTE:

### Luis Bailly

Miembro fundador de Avance, firma que cuenta con 15 años de reconocido éxito y experiencia en labores de capacitación y consultoría comercial para empresas privadas, públicas y entidades sin fines de lucro. Se ha desempeñado como Ingeniero de Ventas y Superintendente de Operaciones de Prolansa-Grupo Armco. Gerente Regional de Ventas de Videotron, Montreal (Canadá). Gerente de Ventas Retail, Precisión Perú.

Cuenta con 25 años de experiencia gerencial en el Perú y en el extranjero, para empresas líderes en la comercialización de productos de uso industrial, comercial y de servicios. Magíster en Marketing, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Programa en Dirección Comercial, Omnicanalidad & E-Commerce en ESADE, España. Programa Internacional de Alta Dirección en la Universidad Adolfo Ibáñez, Chile. Programa de Alta Especialización en Dirección de Ventas en ESAN. Programa de Retail Management, IAE, Argentina. Certificado por John Maxwell como Conferencista, Coach y Capacitador.

## Eduardo Graña

Ingeniero Industrial de la Universidad de Lima. MBA por Centrum Católica y Maastricht School. Docente de posgrado, conferencista y capacitador en marketing, ventas y gestión comercial. Más de 10 años de experiencia en el diseño y ejecución de estrategias de ventas, desarrollo de negocio y marketing, ya sea en modelos B2B o B2C, y en diversas industrias como minería, ingeniería, construcción, banca y finanzas, retail, y consumo masivo. Cuenta con experiencia utilizando herramientas informáticas para el soporte de la estrategia comercial de la compañía (BI, CRM, etc). Cuenta con amplia experiencia en el diseño y uso de herramientas tecnológicas como soporte en la ejecución de la estrategia comercial (CRM, y BI).

# Información del programa



Duración:  
24h cronológicas



Modalidad:  
Presencial en la CCL



Frecuencia:  
Lunes y miércoles de  
7:00 p.m. a 10:00 p.m.

Técnicas de cierre de ventas B2B	Horas	Docente	Fecha 1	Fecha 2		
Semana 1: La arquitectura de la venta comercial B2B: Diseño y ejecución estratégica de la venta	6	Luis Bailly	23/06/2025	25/06/2025	7:00 pm a 10:00 pm	Lunes y miércoles
Semana 2: Estrategias Avanzadas de Negociación y Manejo de Objeciones-B2B	6		01/07/2025 Martes	02/07/2025		
Semana 3: Psicología para Cerrar Ventas B2B	6		07/07/2025	09/07/2025		
Semana 4: Venta Digital, Automatización y Networking Estratégico	6	EduardoGraña	14/07/2025	16/07/2025		

\*La sesión 3, se desarrollará el día martes, 01 de julio

**Inversión (Incl. IGV):**

General	Socio CCL
S/ 1700	S/ 1360

# MÉTODOS DE PAGO

## ● Depósitos o transferencia Cuenta corriente en soles banco



Banco o agente BCP  
193-1943271-0-99



Banco o agente Interbank  
005-0000007180



Banco BBVA  
0011-0130-0100003020



Banco Scotiabank  
000-2019361

Todas nuestras cuentas están a nombre de **CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA - Ruc: 20101266819**

## ● Tarjeta de crédito Podrá realizar sus pagos con rapidez y total seguridad.



1. Ingresar a nuestra página web: [www.camaralima.org.pe](http://www.camaralima.org.pe)
2. Buscar: **Pagos online**, parte superior derecha.
3. Ingresar **datos de la empresa y/o persona** que solicito el servicio.
4. Ingresar **datos de la tarjeta de crédito y detalle del servicio**.
5. Procesar pago.

Luego de realizar el pago, enviar el voucher de pago indicando el RUC y/o DNI del depositante al **asesor educativo**.



Exclusivo para VISA

**Hasta 6 cuotas sin intereses con tus tarjetas de crédito BBVA y 12 cuotas con BCP.**

Preguntar por términos y condiciones.

## ● Billetera electrónica Escanea y paga



## Considerar

Los horarios que están en la programación de todos los eventos que se realice están sometidos a cualquier cambio por cualquier inconveniente que se presente. **\*Los cambios de los horarios serán notificados con anticipación.**



**Pacífico**  
**Business School**

---

## Informes e Inscripciones:

Lima

✉ [programasccl@camaralima.org.pe](mailto:programasccl@camaralima.org.pe) 📞 994 250 942