

CERTIFICACIÓN EN

TÉCNICAS DE CIERRE DE VENTAS B2B Y B2C



Certifica: Pacífico Business School y la CCL



Pacífico
Business School

SOBRE LA CERTIFICACIÓN

En un entorno comercial cada vez más dinámico y competitivo, resulta esencial que los profesionales y equipos de ventas —tanto en entornos B2B como B2C— fortalezcan sus habilidades para gestionar con éxito la fase final del proceso de venta. Esta certificación brinda estrategias efectivas para persuadir y guiar a los clientes hacia la decisión de compra, incrementando las tasas de conversión y la rentabilidad del negocio.

A lo largo de la misma, los participantes aprenderán a manejar objeciones con seguridad, generar confianza y construir relaciones sólidas con sus clientes, factores determinantes para fomentar la recompra y la fidelización a largo plazo. Asimismo, se abordarán técnicas que permiten identificar necesidades y adaptar la propuesta de valor a cada tipo de cliente, ya sea corporativo (B2B) o consumidor final (B2C).

De esta manera, el curso proporciona herramientas prácticas para cerrar ventas de forma efectiva en mercados altamente competitivos y en constante evolución.

¿POR QUÉ PARTICIPAR DE ESTA CERTIFICACIÓN?

Los participantes potenciarán sus resultados comerciales al fortalecer sus capacidades de cierre en entornos **B2B y B2C**, incrementando su tasa de conversión y optimizando cada fase del proceso de venta. Asimismo, combinarán **psicología aplicada, estrategias de negociación, herramientas digitales, automatización y networking**, logrando una visión integral y moderna del cierre de ventas en mercados competitivos.

• INCREMENTO DE LAS TASAS DE CONVERSIÓN

Aprenderás estrategias comprobadas para cerrar acuerdos tanto con **clientes corporativos (B2B)** como con **consumidores finales (B2C)**, utilizando enfoques adaptados a cada tipo de proceso comercial y maximizando los resultados del equipo de ventas.

• ADAPTACIÓN A LA ERA DIGITAL Y AL CLIENTE OMNICANAL

Dominarás las técnicas de cierre más efectivas en el entorno digital y presencial, utilizando **plataformas como LinkedIn, redes sociales, CRM avanzados y sistemas de automatización**, que te permitirán atraer leads calificados y convertirlos en clientes de manera ágil y sostenible.

• GESTIÓN DE CUENTAS CLAVE Y FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

Desarrollarás habilidades para construir y mantener relaciones estratégicas con clientes, tanto empresariales como individuales, aplicando principios de **Key Account Management, customer experience** y estrategias de **upselling y cross-selling** orientadas a la retención y lealtad.

• MANEJO DE OBJECIONES Y NEGOCIACIÓN EFECTIVA

Perfeccionarás tu capacidad para manejar objeciones y negociar con distintos perfiles de compradores, desde **equipos de compras corporativos** hasta **consumidores digitales exigentes**, enfrentando con éxito contextos de alta competencia y distintos ciclos de decisión.

• PERSONALIZACIÓN DE ESTRATEGIAS DE CIERRE

Aprenderás a adaptar tu discurso, tus argumentos y tus tácticas de cierre según el tipo de cliente, su proceso de compra y su motivación de valor, combinando enfoques consultivos (B2B) y emocionales (B2C) para lograr cierres más efectivos.

• OPTIMIZACIÓN DEL CICLO DE VENTAS

Obtendrás herramientas prácticas para acortar y optimizar el ciclo de ventas, desde la **prospección hasta el cierre**, aplicando metodologías internacionales como **SPIN Selling, Challenger Sale, Customer Journey Mapping** y **neuromarketing** de ventas.

• DESARROLLO DE HABILIDADES DE COMUNICACIÓN COMERCIAL

Fortalecerás tu comunicación para influir de forma persuasiva y ética en distintos interlocutores: desde **gerentes, directores y equipos de compras hasta consumidores digitales o presenciales**, aprendiendo a transmitir valor y generar conexión.

• CASOS DE ÉXITO Y MEJORES PRÁCTICAS B2B Y B2C

Analizaremos casos reales y buenas prácticas de empresas líderes en **sectores como tecnología, retail, manufactura y servicios**, para que puedas aplicar estrategias adaptadas a tu propio entorno comercial y tipo de cliente.



DIRIGIDO A

Emprendedores, ejecutivos, asesores comerciales y líderes de equipos de venta de empresas de cualquier rubro que atiendan tanto a **clientes corporativos (B2B)** como a **consumidores finales (B2C)**.

Esta certificación está diseñada para quienes buscan **mejorar sus estrategias de cierre, incrementar sus resultados comerciales y fortalecer la gestión de sus equipos**, aplicando metodologías modernas y herramientas digitales que les permitan **vender más, fidelizar clientes y cerrar acuerdos exitosos** en distintos entornos de negocio.

VALOR AGREGADO

- **Doble Certificación:**

Al completar el curso, recibirás doble certificación, una emitida por Pacífico Business School y otra, por la Cámara de Comercio de Lima, lo cual resaltarás tu compromiso con la excelencia en ventas.

- **Networking Estratégico:**

Al ser un curso 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.

OBJETIVOS

- **Brindar** a los participantes una comprensión completa del ciclo de ventas B2B – B2C 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

METODOLOGÍA

El método didáctico utilizado es Aprendizaje basado en la Experiencia (EAT): Experience-Awareness-Theory. Este método moviliza a través de didácticas experienciales un conjunto de capacidades, actitudes y conocimientos que movilizan la reflexión y luego aterrizan en aprendizajes y conceptualizaciones relevantes.

TEMARIO

• **MÓDULO 1: Diseño Estratégico del Proceso Comercial B2B y B2C**

Este módulo brinda una visión integral del proceso comercial en ambos contextos, desde la prospección hasta el cierre. Se analizan las diferencias clave entre los modelos B2B y B2C, los roles del comprador, las etapas del ciclo de venta y la importancia del valor percibido. Además, se presentan metodologías modernas para estructurar procesos comerciales más eficientes y alineados con las nuevas dinámicas del cliente omnicanal

- Anatomía del Proceso Comercial: del Contacto al Cierre
- B2B vs. B2C: Dinámicas, Motivaciones y Ciclos de Decisión
- El Valor Percibido y la Experiencia Omnicanal del Cliente
- Metodologías Modernas para Estructurar el Proceso Comercial (SPIN Selling, Customer Journey Mapping, entre otros)

Dinámica 1

Role play de propuesta de valor personalizada y retroalimentación

Dinámica 2

Benchmarking de casos reales de ventas exitosas B2B y B2C

• **MÓDULO 2: Estrategias Avanzadas de Negociación y Manejo de Objeciones B2B y B2C**

En este módulo se desarrollan habilidades prácticas para negociar con distintos tipos de clientes y manejar objeciones de forma efectiva. Se abordan técnicas para negociaciones complejas con múltiples tomadores de decisión (B2B) y herramientas de persuasión adaptadas al consumidor final (B2C). Incluye metodologías como Harvard, SPIN Selling, y técnicas de comunicación asertiva y cierre orientadas a resultados sostenibles.

Generación de Leads con Redes Sociales y Plataformas Digitales

- Perfil digital vendedor
- Prospección activa en redes sociales
- Plataformas complementarias para conseguir leads

Dinámica 1

Mapeo, Análisis y Elección de Herramientas Digitales para la Venta

Dinámica 2

Mejores prácticas de Networking Estratégico: Presencial y Online

REQUISITOS PARA OBTENER LA CERTIFICACIÓN POR PACÍFICO BUSINESS SCHOOL

- Asistir como mínimo al 80% de las sesiones programadas (7 de 8 clases)
- Aprobar el curso con la calificación final SATISFACTORIO
- No tener deudas con la universidad o la CCL.

CRONOGRAMA

TÉCNICAS DE CIERRE DE VENTAS B2B	HORAS	DOCENTE	FECHA 1	FECHA 2		
Semana 1: La Arquitectura del Proceso de Venta en Entornos B2B y B2C	6	Luis Bailly	10/08	12/08	7:00 pm a 10:00 pm	lunes y miércoles
Semana 2: Estrategias Avanzadas de Negociación y Manejo de Objeciones B2B y B2C	6		17/08	19/08		
Semana 3: Psicología Aplicada al Cierre de Ventas y Comportamiento del Cliente	6		24/08	26/08		
Semana 4: Venta Digital, Automatización y Networking Estratégico	6	Oscar Barriga	31/08	02/09		

- La venta consultiva y el proceso de negociación en B2B y B2C
- Neurociencia aplicada a la venta B2B y B2C
- ¿Cómo adaptarse a las señales no verbales en la negociación?
- 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: Neuroventas y Psicología del Cierre Efectivo

Aquí se profundiza en los principios psicológicos que influyen en la decisión de compra, tanto en entornos empresariales como personales. Los participantes aprenderán a identificar los detonantes emocionales, racionales y sociales que intervienen en la compra, utilizando estrategias de neuroventa, storytelling, confianza y empatía para lograr cierres efectivos y duraderos.

- El cerebro del comprador: ¿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: Ventas Digitales, Automatización y Social Selling

Este módulo explora cómo potenciar los cierres a través del uso inteligente de herramientas tecnológicas. Se analizan plataformas digitales (CRM, redes sociales y automatización comercial), estrategias de social selling, y la creación de redes de contacto estratégicas para fortalecer la generación de oportunidades y el posicionamiento del vendedor moderno.

Transformación Digital de la Venta B2B y B2C: Herramientas Clave

- Introducción a la venta B2B y B2C digital
- CRM como columna vertebral del proceso digital de ventas
- Automatización en Ventas

PLANA DOCENTE

Luis Bailly

Miembro fundador de Avance, firma que cuenta con 25 años de reconocido éxito y experiencia en labores de capacitación y consultoría para empresas privadas, públicas y entidades sin fines de lucro. Se ha desempeñado como Ingeniero de Ventas y Superintendente de Operaciones de Prolansa-GrupoArmco. Gerente Regional de Ventas de Videodron. 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.

Magister en Marketing. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Programa en Dirección Comercial. ESADE, España. Programa Internacional de Alta Dirección. Universidad Adolfo Ibañez, Chile. Programa de Alta Especialización en Dirección de Ventas.ESAN

Oscar Barriga Gallarday

Head of Marketing de Latinoamérica para Paysafe, viendo las marcas Pago Efectivo y SafetyPay. Ha trabajado en reconocidas empresas como El Comercio y Páginas Amarillas. Con más de 18 años asesorando a empresas y compartiendo sus conocimientos en comercio electrónico y marketing digital. Con experiencia en el dictado de cursos y conferencias tanto virtuales como presenciales sobre temas relacionados a Marketing Digital, Comercio Electrónico y Medios de pago. Ingeniero Informático de profesión, con maestría en Dirección de Marketing y Gestión Comercial por la Universidad del Pacífico.

**INICIO:**

Lunes 10 de agosto

FIN:

Miércoles 02 de setiembre

**FRECUENCIA:**

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

**DURACIÓN:**

24h cronológicas

**MODALIDAD:**

Presencial en Pacífico Business School (Jesús María)

**INVERSIÓN:**

Público en general: S/ 1 700

Socio CCL: S/ 1 360

**CERTIFICACIÓN DIGITAL:**

A nombre de Pacífico Business School y la CCL

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
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**.

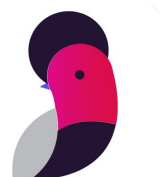


Exclusivo para VISA

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.**



| CONTACTANOS

Lima

✉ programasccl@camaralima.org.pe

☎ 994 250 942