



RCCG
SALES ACADEMY

CATÁLOGO

VENTAS B2B

ESTRATEGIAS • RELACIONES • RESULTADOS



ESTRATEGIA
COMERCIAL



RELACIONES
DE VALOR



SOLUCIONES
A MEDIDA



CRECIMIENTO
SOSTENIBLE

CONECTAMOS EMPRESAS. GENERAMOS RESULTADOS.


BENEFICIOS Y METODOLOGÍA

Cómo esta categoría transforma el desempeño comercial B2B.




MÁS CLARIDAD COMERCIAL

El equipo identifica cuentas, prioriza oportunidades y avanza con un proceso más claro.



PROPUESTAS DE MAYOR VALOR

Las soluciones se presentan con enfoque consultivo, necesidad real e impacto en negocio.



SEGUIMIENTO Y CIERRE CON MÉTODO

Reuniones, objeciones y próximos pasos se gestionan con más orden y consistencia.



RELACIONES COMERCIALES SOSTENIBLES

La venta se orienta a confianza, fidelización, expansión y crecimiento a largo plazo.



FORMATO PREMIUM

Cada curso incluye portada integrada, ruta de aprendizaje, módulos prácticos, ejercicios, plantillas y evaluación final certificable.

CURSOS DE LA CATEGORÍA

Diez cursos para construir una ruta comercial B2B clara, práctica y aplicable.

01

VENTAS B2B DE ALTO IMPACTO

Proceso consultivo de venta entre empresas.



02

PROSPECCIÓN Y GENERACIÓN DE LEADS

Cuentas objetivo, contacto inicial y oportunidades.



03

DISCOVERY Y DIAGNÓSTICO COMERCIAL

Preguntas clave y detección de necesidades.



04

PROPUESTA DE VALOR Y PRESENTACIONES

Soluciones claras, enfoque en negocio y ROI.



05

MANEJO DE OBJECIONES EN B2B

Precio, riesgo, tiempos y competencia.



06

NEGOCIACIÓN Y CIERRE CONSULTIVO

Acuerdos, siguientes pasos y cierre profesional.



07

SEGUIMIENTO ESTRATÉGICO Y PIPELINE

Priorización, CRM, cadencias y forecast.



08

VENTA POR LINKEDIN, EMAIL Y REUNIONES

Canales para abrir y avanzar cuentas.



09

GESTIÓN DE CUENTAS Y FIDELIZACIÓN

Retención, expansión y crecimiento de cartera.



10

KEY ACCOUNT MANAGEMENT

Relación de largo plazo con clientes clave.



RCG
SALES ACADEMY

VENTAS B2B

Ideal para equipos comerciales, ejecutivos de ventas, account managers, SDR/BDR y líderes que necesitan un método claro para vender mejor entre empresas.