

“La importancia del B2B en las empresas”

Vivimos en una sociedad globalizada en donde hoy en día se tiene la percepción de que no es relevante a quién vendes tus productos y servicios. Cayendo en la idea de que no existe el B2B o el B2C, sino el B2H (Business to human). Aunque en el fondo se pueda o no estar de acuerdo, en ambos casos se vende a personas. Es totalmente diferente el comportamiento en la decisión de compra de un particular y el de una persona que lo hace en nombre de su empresa.

Dicho esto, vamos a centrar nuestro foco en la importancia de la venta a empresas, con el objetivo fundamental de la optimización de los recursos, debido en gran parte a que el proceso de compra B2B es más lento, con muchas más interacciones, entre comprador y vendedor y más costoso. Una empresa solo compra lo que necesita para seguir existiendo, crecer o ahorrar costes.

El trabajo principal en un departamento de B2B debe recaer en la disminución del riesgo percibido por el cliente, generación de confianza y obtención de un beneficio concreto, como la eficiencia, la calidad y la seguridad.

I jornada empresas en FM Automoción

Descubra, de la mano de Opel en FM Automoción, junto con la Asociación de Jóvenes Empresarios de Jaén, AJE, cómo han crecido los departamentos de venta empresa B2B, en las estrategias de ventas de las compañías.

El próximo 14 de junio de 2019, en las instalaciones de FM Automoción de Opel Jaén, hemos preparado una jornada de convivencia y networking, entre diferentes empresas de la comarca y la provincia de Jaén. En donde se pondrá en valor el potencial y las posibilidades que ofrece en la actualidad, la creación y el crecimiento de los departamentos B2B en las empresas.



Agenda de la jornada

- 12:30 a 13:00** **Recepción de Invitados**
Durante la recepción de todas las empresas invitadas, se hará entrega a todos los presentes de una carpeta corporativa de Opel y un pen de la marca, en el que se incluirán el dossier de la jornada, las ponencias y productos de Opel y Free2Move.
- 13:00 a 13:10** **Bienvenida a las jornadas**
D. Pablo Fuentes Martos
Director General FM Automoción
Pablo Fuentes, gerente de **Opel FM Automoción**, dará la bienvenida a todas las empresas asistentes, nombrando una por una a patrocinadores y colaboradores de las jornadas. Y aprovecharemos para hablar del 120 aniversario de la marca
- 13:10 a 13:20** **Presentación Dpto B2B FM Automoción**
D. Juan Antonio Franco
Dpto Venta empresas FM Automoción
Presentación del Departamento B2B de Opel empresas en FM Automoción, objetivos y procesos de venta. **“Nos enamoramos de los problemas de nuestros clientes”**
- 13:20 a 13:30** **Ponencia FM Automoción**
D. Fernando Pennella
Director de Ventas FM Automoción
Ponencia que tratará de explicar el poder de las recomendaciones en los clientes satisfechos. Casos reales de éxito en FM Automoción. **“El valor de las recomendaciones”**
- 13:30 a 14:00** **Ponencia MSI-Servicios de Inteligencia de Mercado**
La empresa MSI, especializada en servicios de inteligencia e investigación de mercados, nos dará las claves sobre las nuevas tendencias y procesos en la venta B2B. **“Los Servicios de Inteligencia en el mercado del B2B”**
- 14:00 a 16:00** **Networking**
Se servirá un aperitivo con copa de vino Español, donde las diferentes empresas podrán entablar sinergias entre ellas.

