ICUFOR
Cursos de Formación Permanente Universitaria

Curso de Formación Permanente

Marketing Industrial y entre Empresas: Venta Técnica, Licitaciones Privadas y Cuentas Clave

2 ECTS | 50 horas | Online, a tu ritmo

Formación acreditada por
Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ



Acerca de ICUFOR

ICUFOR es un centro privado de formación online, Centro Acreditado y Autorizado por la Universidad EUNEIZ de Vitoria-Gasteiz. Diseñamos e impartimos Cursos de Formación Permanente universitarios, pensados para la actualización y la especialización de profesionales en activo.

Nuestros cursos se estudian a tu ritmo en un campus virtual propio y terminan con el diploma de la Universidad EUNEIZ y con certificados de ICUFOR verificables.

Centro acreditado
Universidad EUNEIZ

100 % online
Campus virtual propio

Equipo docente
Disponible todo el curso



Metodología de estudio

Campus virtual propio
Estudias desde cualquier lugar y dispositivo, sin horarios.

Aprendizaje autónomo, pero acompañado
Tú marcas el ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

Contenido del curso en PDF
El material principal, para estudiarlo a fondo, tema a tema.

Abstract de cada tema
Su síntesis, para situarte al empezar y repasar al final.

Presentación con los aspectos clave
Lo esencial de cada bloque, para jerarquizar y fijar.

Cuestionarios de evaluación
De respuesta múltiple, uno por tema.



Campus virtual

Mis cursos
Tu progreso y el siguiente tema por estudiar

Materiales
Contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave

Cuestionarios de evaluación
Tu nota y la revisión de tus respuestas

Equipo docente
Consulta por escrito, chat y asesor de IA a cualquier hora

Secretaría
Certificados en PDF con código de verificación

Pagos y facturas
Descarga de facturas en PDF



Presentación del programa



Especialízate con este Curso de Formación Permanente en Marketing Industrial y entre Empresas de ICUFOR y adquiere una visión integral del complejo ecosistema comercial B2B. En un mercado donde las relaciones empresariales requieren enfoques estratégicos diferenciados del consumo masivo, este programa te capacitará para comprender las dinámicas únicas que caracterizan las transacciones entre organizaciones y los procesos de decisión multiactor.

A lo largo de la formación, profundizarás en los fundamentos del marketing industrial, analizando el comportamiento de compra organizacional y las estrategias de segmentación específicas del entorno B2B.

Duración
50 horas

Créditos
2 Créditos ECTS

Metodología
Online

Matriculación
Permanente

Objetivos del curso

Comprender los fundamentos del marketing industrial y entre empresas, diferenciando sus características estructurales respecto al marketing de consumo.

Dominar el proceso de venta técnica en entornos industriales, aplicando metodologías consultivas adaptadas a ciclos comerciales de alta complejidad.

Diseñar propuestas técnico-económicas competitivas para licitaciones privadas, integrando estrategias de inteligencia competitiva, *pricing* y diferenciación.

Utilizar herramientas CRM y métricas de rendimiento comercial, evaluando el desempeño en cada fase del proceso de venta técnica y de gestión de cuentas.

Analizar el comportamiento de compra en mercados organizacionales, identificando los roles, fases y criterios de decisión que operan en el centro de compras.

Desarrollar competencias de argumentación y demostración de valor, elaborando casos de negocio y cálculos de retorno de inversión orientados al cliente industrial.

Implementar la gestión estratégica de cuentas clave (*Key Account Management*), elaborando planes de cuenta orientados a la creación de valor diferencial sostenible.

Incorporar las tendencias emergentes del marketing digital industrial, aplicando buenas prácticas que mejoren la competitividad comercial en el entorno B2B contemporáneo.

Temario

01 Fundamentos del marketing industrial y comprensión del entorno de negocio entre empresas (B2B)

1.1. Conceptualización y alcance del marketing industrial y el marketing entre empresas
1.2. El comportamiento de compra en mercados industriales y organizacionales
1.3. Segmentación, posicionamiento y propuesta de valor en mercados B2B
1.4. Marketing digital y tendencias emergentes en el entorno industrial contemporáneo

Temario

02 La venta técnica en mercados industriales: metodología, proceso comercial y competencias profesionales

2.1. Naturaleza y singularidades de la venta técnica frente a la venta comercial convencional
2.2. El perfil del vendedor técnico: competencias, habilidades y formación requerida
2.3. El proceso de venta técnica: fases, herramientas y metodologías aplicadas
2.4. La venta consultiva y la venta de soluciones en entornos de alta complejidad técnica
2.5. Técnicas de argumentación y demostración del valor técnico y económico
2.6. Herramientas CRM y tecnologías de soporte a la gestión comercial técnica
2.7. Indicadores de rendimiento y métricas de evaluación del desempeño comercial técnico

Temario

03 Licitaciones privadas: estrategia competitiva, gestión del proceso y elaboración de ofertas ganadoras

3.1. Marco conceptual de las licitaciones privadas en el ámbito empresarial e industrial
3.2. Inteligencia competitiva y análisis estratégico previo a la participación en licitaciones
3.3. Diseño y elaboración de propuestas técnico-económicas competitivas y diferenciadoras
3.4. Negociación post-adjudicación y gestión contractual derivada de licitaciones privadas
3.5. Errores frecuentes en licitaciones privadas y buenas prácticas para mejorar la tasa de éxito

Temario

04 Gestión estratégica de cuentas clave (Key Account Management) en entornos B2B e industriales

4.1. Fundamentos y relevancia estratégica del Key Account Management (KAM)
4.2. El rol del Key Account Manager: perfil profesional, competencias y posicionamiento organizacional
4.3. Identificación, selección y clasificación de cuentas clave en la cartera de clientes
4.4. Planificación estratégica de la cuenta clave: elaboración y ejecución del Account Plan
4.5. Creación y entrega de valor diferencial sostenible en cuentas clave
4.6. Métricas, evaluación del rendimiento e integración del KAM en la estrategia comercial de la organización

Titulación y certificados

Diploma de la Universidad EUNEIZ

Al aprobar todos los cuestionarios de evaluación recibes el **diploma en formato digital** de Curso de Formación Permanente, con sus 2 créditos ECTS y 50 horas.

Certificados de ICUFOR

Se descargan en PDF desde la Secretaría del campus, con un código único y QR para verificarlos.



Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

Proceso de matriculación

1 **Pulsa «Matricularme» en la ficha del curso**
Completa tus datos personales y de facturación.

2 **Elige la forma de pago**
Tarjeta, PayPal o transferencia bancaria.

3 **Entra en el campus y empieza**
Recibes por correo tus datos de acceso y, en cuanto se confirma el pago, tienes el temario completo. La matrícula está abierta todo el año.

Matricúlate | Más información



Métodos de pago

Pago único
El precio se abona una sola vez, sin cuotas ni renovaciones.

Seguridad
Pago online en la pasarela de Stripe o de PayPal.

Flexibilidad
Tarjeta de crédito o débito, PayPal o transferencia.

Acceso inmediato
Con tarjeta o PayPal, el campus se activa al momento.

Simplicidad
Matrícula y pago en dos pasos.

Facturación
Facturas en «Pagos y facturas» del campus.



¿Por qué elegir ICUFOR?

01

Formación accesible

Formación universitaria rigurosa y acreditada, íntegramente online y compatible con tu trabajo.

02

Calidad universitaria

Cada curso está acreditado por la Universidad EUNEIZ, con su memoria académica y sus créditos ECTS.

03

Impulso a tu carrera

Contenidos de utilidad práctica y una titulación que suma en méritos, concursos y bolsas de empleo.

04

Especialización

Cada curso trata una única temática a fondo: combínalos y construye tu propio itinerario.

05

Atención de calidad

Consultas al equipo docente por escrito o por chat, y un asesor de IA a cualquier hora.

¿Por qué elegir ICUFOR?

06
Contenidos actualizados
Los cursos se revisan periódicamente para incorporar las novedades de cada ámbito.

07
El curso, por escrito
Cada tema en tres formatos: contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave.

08
Autónomo, pero acompañado
Tú decides tu ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

09
Enseñanza adaptada
Sin horarios ni conexiones obligatorias: seis meses para terminar, ampliables si lo necesitas.

10
Estudio sencillo e intuitivo
Un campus virtual propio, sin instalar nada y accesible desde cualquier dispositivo.

¿Necesitas más información?

Te contamos cómo funciona el curso, los plazos y la titulación, sin compromiso.

www.icufor.com

info@icufor.com

+34 858 895 080

+34 746 044 519

Formación acreditada por Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

