



 **CURSO**

# **Del marketing a las ventas: cómo generar negocio B2B**

12 Horas | 9, 11, 16 y 18 de Junio de 2026

# Introducción

El marketing y las ventas B2B responden a una lógica distinta de la del B2C. En estos entornos no se compra por impulso, sino para resolver problemas concretos de negocio, reducir riesgo y tomar decisiones en procesos donde suelen intervenir varias personas.

Por eso, generar negocio en B2B exige algo más que acciones aisladas de marketing. Exige construir un sistema capaz de atraer demanda cualificada, generar confianza, alinear marketing, ventas y el resto de la compañía, y convertir la actividad comercial en oportunidades reales.

Este curso ofrece una visión clara, práctica y orientada a negocio sobre cómo funciona realmente el marketing digital B2B. A lo largo del programa se abordarán los elementos clave para entender la compra B2B, definir una estrategia comercial y de marketing más eficaz, mejorar la generación de demanda y reforzar la conexión entre marketing, ventas, procesos, datos y herramientas.

La IA se trabajará de forma transversal durante todo el curso como apoyo para mejorar análisis, investigación, productividad, contenidos y ejecución.

Se grabarán las sesiones para poder consultarlas de forma ilimitada una vez finalizado el curso.

## Objetivos :

- ✔ Entender por qué marketing y ventas B2B son distintos del B2C y qué implicaciones tiene eso en la generación de negocio.
- ✔ Comprender cómo funciona la compra B2B: problema, riesgo, confianza, credibilidad, proceso y decisión.
- ✔ Aportar un marco práctico para construir o mejorar un sistema de generación de negocio en empresas B2B.
- ✔ Identificar los elementos clave para alinear marketing y ventas en torno a oportunidades reales.
- ✔ Mejorar el criterio para definir propuesta de valor, foco comercial, mensajes, canales y acciones de captación.
- ✔ Entender cómo combinar estrategia, personas, procesos, datos y herramientas para construir una maquinaria comercial más eficaz.
- ✔ Incorporar la IA de forma útil y transversal en procesos de marketing y ventas B2B.

## Digirido a:

- ✔ Curso orientado a perfiles con responsabilidad en la generación de negocio en su organización.
- ✔ Profesionales con responsabilidad sobre marketing, ventas o desarrollo de negocio que necesiten una visión más estructurada y accionable del entorno B2B.
- ✔ Directivos y perfiles de desarrollo de negocio que quieran entender mejor por qué sus acciones de marketing no están generando negocio.
- ✔ Directores y responsables de marketing de empresas B2B.
- ✔ Directores y responsables comerciales o de ventas de empresas B2B.

# Temario

- **Módulo 1. Entender cómo se compra y se vende en B2B**
  - Por qué marketing y ventas B2B son diferentes del B2C.
  - Qué compra realmente un cliente B2B: problema, solución, riesgo y confianza.
  - Cómo es el proceso real de compra cuando intervienen varios decisores.
  - Qué implicaciones tiene todo esto para el marketing, la venta y la comunicación.
  
- **Módulo 2. Diagnosticar y construir un sistema comercial y de marketing que funcione**
  - Personas, procesos, datos y cultura como base del modelo B2B.
  - Qué roles, interacciones y rutinas necesita una organización para generar negocio de forma más consistente.
  - Cómo alinear marketing y ventas: etapas, criterios de oportunidad, traspaso y seguimiento.
  - Errores habituales que impiden que marketing y ventas funcionen como un sistema.

### Módulo 3. Diseñar estrategias de marketing digital B2B con lógica de negocio

- Cómo definir foco: segmentación, ICP, buyer committee y propuesta de valor.
- Qué estrategias de marketing tienen más sentido según contexto, objetivo y tipo de empresa.
- Principales palancas para generar demanda y negocio: contenidos, outbound, inbound, eventos, partners y autoridad.
- Cómo priorizar canales y acciones sin dispersarse.

### Módulo 4. Medir, optimizar y mejorar el sistema con criterio

- Qué métricas importan realmente en marketing y ventas B2B.
- Cómo leer demanda, pipeline, conversión y cuellos de botella.
- Cómo hacer seguimiento útil y orientar la mejora continua.
- Síntesis final: marco práctico para identificar prioridades de mejora en el propio contexto.

## Información del curso



### Duración

12 horas lectivas



### Modalidad

Aula Virtual con clases en directo y acceso a las sesiones grabadas para su consulta.



### Fechas

9, 11, 16 y 18 de Junio de 2026



### Horarios

De 16:00 a 19:00 h



### Dónde

Aula Virtual de Vitae



## Formador

# Daniel Cerqueiro

Daniel es Doctor y Licenciado en Físicas por la Universidad de Vigo y la Universidad de Santiago de Compostela.

Profesional con una trayectoria de más de 20 años en marketing, ventas y desarrollo de negocio en entornos B2B, con especial profundidad en compañías tecnológicas y modelos SaaS.

Durante cerca de nueve años ha ejercido como CMO de Docuten, compañía tecnológica especializada en soluciones de digitalización empresarial, liderando la construcción y evolución del sistema de marketing y generación de demanda.

Su experiencia combina visión estratégica y ejecución real en ámbitos como posicionamiento, propuesta de valor, segmentación, generación de leads, alineación marketing-ventas, desarrollo de equipos y crecimiento comercial.

A lo largo de su trayectoria ha trabajado con una orientación claramente conectada a negocio, entendiendo el marketing B2B como una palanca integrada dentro del sistema comercial de la empresa y no como una función aislada.

Daniel es profesor asociado en el Máster de Marketing Digital de la Universidad de Santiago de Compostela, Profesor asociado en el Máster en Dirección y Gestión de Personas de la ERLAC, Profesor asociado en el Máster en Innovación y Estrategia de la UDC, ponente en los programas de la Fundación Gas Natural (actual Fundación Naturgy) , ha asesorado a organismos y empresas como el Concello de A Coruña, Concello de Santiago de Compostela. Hifas da Terra, Netex, Abertal, Docuten, etc ...

## Condiciones económicas



Tarifa Por Asistente

220€ (Bonificación máxima de 117€ por la FUNDAE)



Tarifa por asistente a partir de dos personas de la misma empresa u organización

180€ (Bonificación máxima de 117€ por la FUNDAE)



Forma de Pago:

Por transferencia al finalizar el curso a la recepción de la factura

Se añadirá el 21 % de IVA



Inscripción:

[vitae@vitaedigital.com](mailto:vitae@vitaedigital.com)

Tlf : 986 47 21 01

637 82 02 57