

— Masterclass

15 DE SEPTIEMBRE · 2026 · VIDEOCONFERENCIA · ACCESO SIN COSTE



Andoni Rodríguez de Galarza
Especialista en venta híbrida B2B
Conferenciante, formador y autor

· EMPIEZA EN
15 de septiembre · 2026 · 15:30

90
DÍAS

03
HORAS

46
MINUTOS

35
SEGUNDOS

Cómo conseguir **nuevos clientes B2B** y fidelizar los actuales con LinkedIn e IA.

¿Tu forma actual de vender en B2B está preparada para generar suficientes reuniones, oportunidades y nuevos clientes en el último cuatrimestre del año?

Una **masterclass online de 2 horas** para **comerciales y responsables de equipos comerciales B2B** que quieran **identificar lo que tienen que hacer** para crear un plan comercial que integra **técnicas de venta, habilidades comerciales y herramientas digitales**, todo dentro de una **metodología de venta híbrida B2B** para mejorar la prospección, la identificación y cualificación de oportunidades, el seguimiento, la negociación, el cierre, la recurrencia y el control de la actividad comercial. El **cómo ejecutarlo**, paso a paso, lo trabajamos en el curso o formación incompany.

15 sep · 15:30

FECHA Y HORA

INSCRIBIRSE →

AFORO LIMITADO

Videoconferencia

MODALIDAD

2 horas

DURACIÓN · 15:30 A 17:30

Sin coste

INSCRIPCIÓN PREVIA · PLAZAS LIMITADAS

Datos de la masterclass

	PARA QUIÉN ES LA MASTERCLASS Para profesionales comerciales B2B que quieren identificar claramente qué tienen que hacer para dejar atrás acciones comerciales aisladas y conseguir nuevos clientes con una metodología y un plan comercial estructurado, que les ayude a ordenar la prospección, mejorar el seguimiento y utilizar con criterio LinkedIn, Sales Navigator, email, automatización, CRM e IA para generar más oportunidades y vender más y mejor.
	OBJETIVO DE LA MASTERCLASS Que identifiques claramente qué ha cambiado en el contexto comercial B2B y, en consecuencia, qué está frenando tu generación de oportunidades y qué tienes que cambiar en tu plan comercial B2B para ordenar tus acciones comerciales, estructurar mejor la prospección y el seguimiento, conseguir nuevos clientes y vender más y mejor. Aquí ves qué hay que hacer; el cómo hacerlo lo trabajamos en el curso o formación incompany.
	MODALIDAD Videoconferencia en directo.
	FORMADOR Andoni Rodríguez de Galarza QUIÉN ES →
	DURACIÓN 2 horas
	FECHA 15 de septiembre · 2026
	HORARIO 15:30 a 17:30
	PRECIO Sin coste con inscripción previa · plazas limitadas

Lo que necesitas saber de la masterclass

01

¿Qué necesidad cubre la masterclass?

^

Si eres comercial o diriges un equipo comercial B2B, el problema no suele ser hacer más actividad comercial. El problema suele ser **no tener un plan comercial claro** para conseguir más clientes de forma constante, integrando herramientas digitales para identificar y prospectar leads, videollamadas para cualificarlos y reuniones presenciales para cerrar operaciones.

Esta masterclass cubre la necesidad de identificar **qué te separa** de un **plan comercial B2B más estructurado**, capaz de ayudar a conseguir nuevos clientes, generar más oportunidades y vender mejor en entornos digitales, semipresenciales y presenciales.

En la masterclass **identificas qué tienes que hacer**; el **cómo ponerlo en marcha**, paso a paso, lo trabajamos en el curso o formación incompany.

“No se trata de aprender a vender. Se trata de ver con claridad qué tienes que cambiar para conseguir clientes”

02

¿Qué vas a descubrir en la masterclass?

^

- Por qué tus **acciones comerciales no generan suficientes oportunidades**, aunque estés haciendo llamadas, emails, LinkedIn, reuniones o seguimiento.
- Qué debe incluir un **plan comercial B2B bien estructurado** para dejar de trabajar con acciones sueltas.
- Qué tienes que ordenar en tu **prospección y seguimiento** para que tu actividad comercial tenga más foco, continuidad y criterio.
- Qué papel deben jugar las **herramientas digitales** en tu proceso comercial: LinkedIn, Sales Navigator, email, automatización, CRM, IA y videoconferencia.
- Qué **metodología** necesitas para conseguir nuevos clientes y vender más y mejor combinando venta digital, semipresencial y presencial.

Saldrás con un **diagnóstico claro de qué tienes que hacer** para generar más oportunidades y conseguir nuevos clientes.

“Descubrirás qué está frenando tu generación de oportunidades y qué tienes que cambiar en tu plan comercial B2B para conseguir nuevos clientes con más método”

03

¿Para quién es la masterclass?

^

Para **profesionales comerciales B2B** que quieren **identificar claramente qué tienen que hacer** para dejar atrás acciones comerciales aisladas y conseguir nuevos clientes con una metodología y un plan comercial estructurado, que les ayude a ordenar la prospección, mejorar el seguimiento y utilizar con criterio LinkedIn, Sales Navigator, email, automatización, CRM e IA para generar más oportunidades y vender más y mejor.

Especialmente si:

- | | |
|---|---|
| — Quieres conseguir nuevos clientes B2B. | — Haces acciones comerciales, pero no tienes un plan suficientemente ordenado. |
| — Te cuesta estructurar la prospección y el seguimiento. | — Usas LinkedIn, Sales Navigator, email, CRM, automatización o IA, pero no lo integras dentro de un método. |
| — Quieres generar más oportunidades y vender más y mejor. | — Necesitas una metodología comercial adaptada a tu empresa, no acciones sueltas. |

04

¿Perfil del asistente a la masterclass?

^

Esta masterclass está dirigida a:

- **Comerciales B2B** que quieren conseguir nuevos clientes y generar más oportunidades.
- **Responsables comerciales** que necesitan ordenar la actividad comercial de su equipo.
- **Gerentes, directores o perfiles de desarrollo de negocio** que quieren rediseñar su plan comercial.
- **Empresas que venden productos o servicios B2B** y necesitan estructurar mejor su prospección y seguimiento.
- **Profesionales que ya usan herramientas digitales** —LinkedIn, Sales Navigator, email, CRM, automatización o IA— pero todavía no las integran dentro de un método comercial.

05

¿Qué se lleva el asistente de la masterclass?

^

El asistente se lleva una visión clara de **qué debe rediseñar en su plan comercial**, integrando herramientas digitales para conseguir nuevos clientes.

En concreto, **identificará**:

- Qué necesita cambiar en su actividad comercial para dejar atrás acciones aisladas.
- Qué elementos debe incluir un **plan comercial B2B** más estructurado y ejecutable.
- Qué debería ordenar en su **prospección y seguimiento** para trabajar con más método.
- Qué papel deben jugar **herramientas como LinkedIn, Sales Navigator, email, automatización, CRM e IA** dentro del proceso comercial.
- Qué **habilidades comerciales** necesita reforzar para vender mejor combinando canales digitales, videoconferencia y venta presencial.
- Qué **metodología comercial** necesita para adaptar su forma de vender al nuevo entorno B2B.

PLAZAS LIMITADAS

Reserva tu plaza en la masterclass

Identifica con claridad **qué tienes que hacer** para generar más reuniones, oportunidades y nuevos clientes B2B en el último cuatrimestre del año.

INSCRIBIRSE · AFORO LIMITADO →

15 DE SEPTIEMBRE · 2026 · 15:30 A 17:30 · VIDEOCONFERENCIA · SIN COSTE

— CREDENCIALES

Empresas, momentos y profesionales que **han confiado** en la metodología comercial híbrida B2B

VER TODAS LAS CREDENCIALES →

+6.400 Comerciales formados desde 2013

+17 Años dirigiendo equipos comerciales de alto rendimiento

2 Libros publicados referentes en venta híbrida B2B

 TOP 100 Speaker **TOP 100** Speaker



Anna Ventura
Especialista en organización de ferias y eventos

“Un profesional excepcional. Combina un profundo conocimiento de las estrategias de ventas con una habilidad única para hacerlo práctico y aplicable.”



Marcos Torres
Chief Commercial Officer · Marketing & Sales

“Una suerte contar con Andoni en nuestro evento anual. Supo encajar el discurso y trasladar al equipo la ilusión y las ganas que requiere el mundo B2B.”



Meritxell Riera Collell
Comunicación Corporativa · B2B · Marketing Digital

“La ponencia de Andoni fue un “chute” de energía total para todo el equipo. Habilidades comunicativas y gran conocimiento de la venta B2B digital.”



Esti Ortiz de Orruño
Emprendedora · speaker

“Dinámico, buena gestión del tiempo, mezcla anécdotas en su justa medida. Realista y motivador. Una actitud muy positiva: brilla y nos invita a brillar.”