

# Alineación de Ventas y Marketing

## Capacitación presencial de HubSpot

### Ideal para:

Líderes de marketing y ventas que buscan alinear la definición de comprador ideal, los objetivos, los procesos técnicos y la estrategia de habilitación entre ambos equipos.

### Nivel

Principiante/intermedio

### Duración

1 día, de 9:00 a 16:30

### Requisitos

Suscripción a HubSpot Marketing Professional

### Determinar las bases

Evalúa dónde exactamente tu empresa debe priorizar la implementación de una estrategia de alineación.

### Identificar el comprador ideal

Unifica las perspectivas de los departamentos de ventas y marketing sobre quién es tu comprador ideal para asegurarte de que interactúas con el público adecuado y promocionas tus productos o servicios correctamente.

### Alinear los objetivos con los puntos de referencia

Calcula y alinea los objetivos de todo tu embudo.

### Definir y segmentar las oportunidades de venta calificadas

Identifica comportamientos y datos que puedas usar para determinar cuándo un usuario es una oportunidad de venta calificada.

### Describir el proceso para transferir oportunidades de venta

Descubre los componentes centrales del procedimiento para transferir oportunidades de venta de modo que puedas garantizar que todas las partes correspondientes gestionen correctamente las oportunidades en todo el embudo.

### Habilitar a ambos equipos

Incentiva a tus equipos de ventas y marketing a desarrollar y usar estrategias colaborativas para nutrir y cerrar tus oportunidades de venta.

### Crear una estrategia de alineación sostenible

Elabora Acuerdos de Nivel de Servicios y programa reuniones para respaldar tu estrategia de alineación.