



FÓRUM

B2B

ACELERANDO A **TRANSFORMAÇÃO DO B2B**

23 E 24 JUN

Grand Mercure Vila Olímpia
São Paulo



[IBRAMERC.LIVEUNIVERSITY.COM/FORUMB2B](https://ibramerc.liveuniversity.com/forumb2b)

 **live university**
ibramerc

SAUDAÇÃO DO CEO

Durante os últimos dias 23 e 24 de junho, reunimos especialistas, executivos e líderes das áreas de Marketing, Vendas, Customer Success, Pricing e Inteligência de Mercado para colocar em pauta os principais desafios do ecossistema B2B. Foram mais de 1.000 inscritos conectados por um objetivo comum: acelerar a transformação do B2B.

Com uma programação provocadora, que aliou estratégia, inovação e execução, o Fórum B2B proporcionou insights valiosos, aprendizados imediatamente aplicáveis e conexões de alto valor. Discutimos temas essenciais para quem lidera no ambiente corporativo: o papel das marcas no B2B, a construção de valor em jornadas complexas, o uso inteligente de dados e tecnologia e os novos modelos de relacionamento entre times e clientes.

Quero expressar minha profunda gratidão a cada participante, aos patrocinadores e parceiros que acreditaram nesta entrega, e especialmente à nossa equipe, que trabalhou incansavelmente para fazer este encontro acontecer. O sucesso do Fórum B2B é o início de um movimento coletivo por um mercado mais conectado, eficiente e preparado para os desafios do futuro.

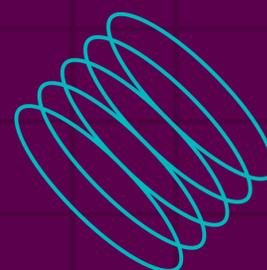
Realizar o Fórum B2B 2025 é, acima de tudo, reafirmar o compromisso do Ibramerc | Live University com o desenvolvimento profissional e a evolução estratégica das organizações B2B no Brasil.

Seguimos juntos, expandindo conhecimento, provocando mudanças e fortalecendo essa comunidade.

Muito obrigado por fazer parte dessa jornada.



Henrique Gasperoni
CEO da Live University / Ibramerc





+10000

inscritos



12

temas abordados
em 3 palcos



70

palestrantes



70

palestras



+45

horas de conteúdo



+80%

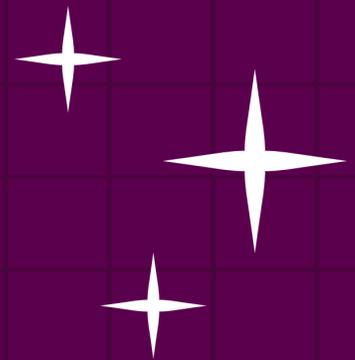
de avaliações com notas 9 ou 10

SUSTENTABILIDADE E RESPONSABILIDADE SOCIAL

Como parte do nosso compromisso com a sustentabilidade e a responsabilidade social, promovemos diversas iniciativas durante o evento para gerar impacto positivo no meio ambiente e na sociedade.

Nossos estandes foram fabricados com tecidos reutilizáveis, que foram doados para fabricação de roupas e brinquedos em comunidades carentes.

Redução de CO2: 3,06 toneladas



IMPACTOS NAS REDES SOCIAIS



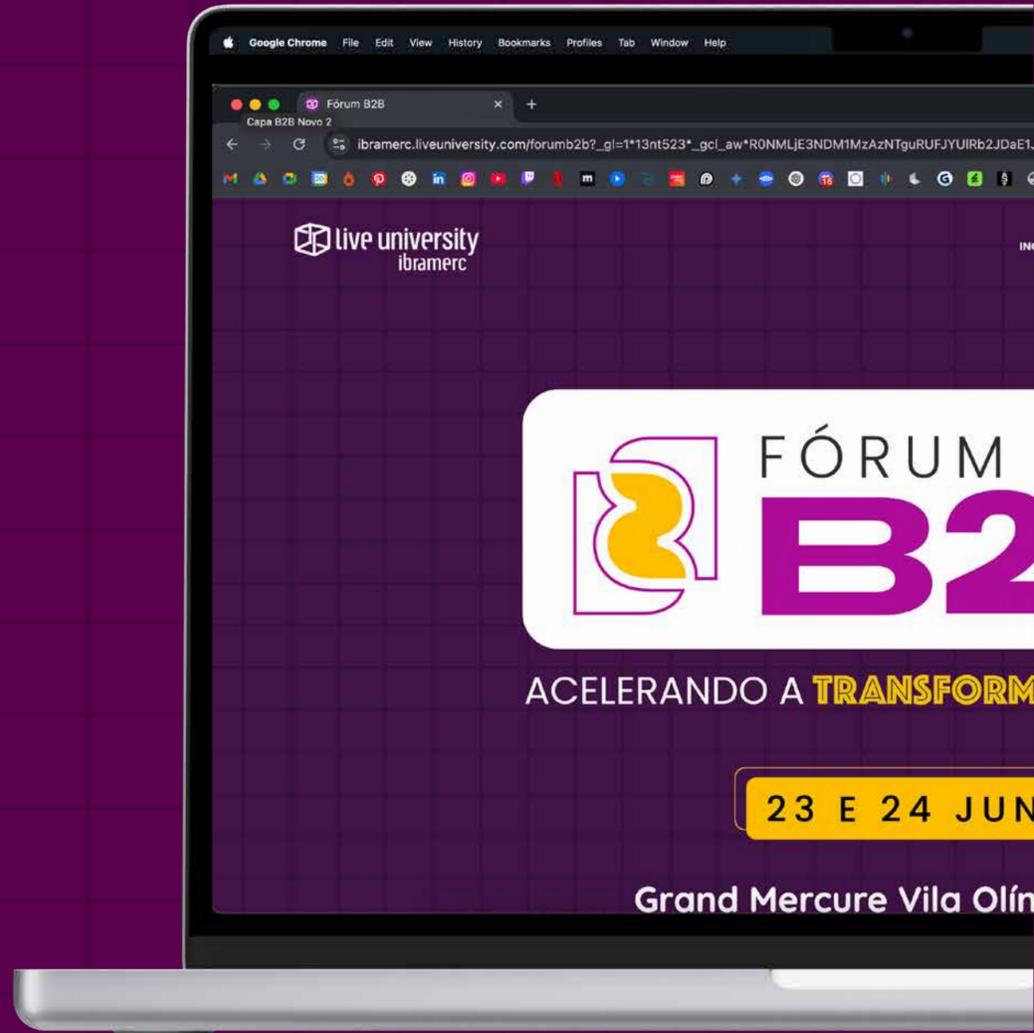
+465K

de visualizações



+30K

de engajamento



FOTOS DO EVENTO



DIAMOND



PRIME



UNIQ



VIP



SPOT



**Junte-se à Comunidade Partner da Ibramerc
e Faça Parte no Próximo Evento!**

SAIBA MAIS

OPORTUNIDADE DE NEGÓCIOS NO EVENTO



+10

Patrocinadores
e Expositores



Dezenas
de **ativações**



+8

milhões em
negócios gerados





Estratégia e Posicionamento de Marca

De benefício à desejo: o branding por trás do “Dar um Up” no seu dia

De fornecedor a marca desejada: branding B2B como estratégia de valor, diferenciação e crescimento

Marketing Data Driven E Performance

B2B não precisa ser boring: como a usar dados e estratégias não óbvias

Ninguém confia em você (ainda): como virar o jogo no B2B

Performance de Marketing B2B: quando o marketing conduz a jornada Lead to cash e responde pela receita

Conteúdo, Relacionamento e Engajamento

Conteúdo que vende: benchmark de estratégia em mercados complexos

Cada contexto é uma história diferente: personalização real no B2B

Humanização que impulsiona B2B: o poder de comunidades e eventos

Seriam os deuses influenciadores?

Inovação e Futuro do Marketing B2B

I.A. no Marketing B2B: hype, inovação ou risco?

Sua marca está blindada? Proteja e potencialize sua identidade no mundo digital

B2Bold – Hackeando o amanhã



Estratégias Comerciais e Go To Market

Go to Market Intelligence: reescrevendo as regras do GTM com eficiência

Vendedor do Século XXI: autoridade, método e lucro em tempos incertos

Precificação inteligente: o novo mindset do Revenue Growth Manager na era da IA

Prospecção e Geração de Oportunidades

Vendas B2B na era da inteligência artificial

Influência que converte: o papel do LinkedIn nas vendas B2B

Como agentes de IA podem impulsionar a inteligência autônoma no ciclo B2B

Técnicas de Fechamento e Negociação

Ciclo de vendas: como aumentar a taxa de conversões no B2B

Além da venda: como ser consultor estratégico no mundo B2B

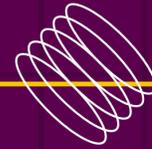
Follow up B2B: como guiar grandes contas até o fechamento

O Futuro das Vendas B2B

Neuromanagement: ressignificando a gestão de vendas de valor

O futuro da receita recorrente: Customer Success

A fórmula da escala: conectando pessoas, processos e tecnologia em vendas B2B



Cultura Data Driven

Do insight à ação: como transformar dados em resultados

Decifrando o Cliente B2B com Big Data e IA

Decisões baseadas em dados: a revolução silenciosa que está transformando as vendas

Inteligência Competitiva

Inteligência competitiva sem achismo

Preço certo, valor real: estratégias de precificação para e-commerce B2B

Mapeamento de mercado B2B: do estudo ao posicionamento estratégico

Expansão de Mercado

Dados que expandem: como a inteligência comercial redesenha o crescimento de mercado

Da estufa à estratégia: vencendo mercados pulverizados com inteligência

Data Driven B2B: como transformar Inteligência de Mercado em decisões estratégicas