



## **TALLER ONLINE : PLAN COMERCIAL**

***Desarrolla las habilidades necesarias para diseñar e implantar un Plan Comercial que contribuya a mejorar el negocio aprovechando al máximo las oportunidades comerciales de la empresa.***

**TALLER PRÁCTICO ONLINE  
27 y 28 de septiembre de 2021  
9:00-12:00**

**Duración:**  
Taller práctico de 6 horas

**Fechas y horario:**  
**27 y 28 Septiembre de 2021**

**Horario:** 9:00-12:00

**Lugar de celebración:**  
EVENTO ONLINE

### Matrícula de la jornada:

- No Socio:100€
- Socio Club:  
Consúltenos su  
descuento

Para que su empresa pueda ser socia del Club Cámara Madrid y beneficiarse de ésta y muchas más ventajas, consúltenos el Tlf: 91 538 36 00 / 35 00, por correo [clubcamara@camaramadrid.es](mailto:clubcamara@camaramadrid.es) o en la web [www.camaramadrid.es](http://www.camaramadrid.es)

**Más información:**  
**Natalia Rodríguez**

[natalia.rodriguez@camaramadrid.es](mailto:natalia.rodriguez@camaramadrid.es)



Tlf: 91 538 35 00/36 36

## Objetivos del Taller:

- Entender la importancia de la planificación comercial como base de un proceso de ventas exitoso y el desarrollo de equipos comerciales de alto desempeño.
- Conocer el proceso de planificación comercial sabiendo aplicar las técnicas adecuadas a cada una de las fases del mismo en función de las características y situación de cada empresa.
- Diseñar un Plan Comercial adaptado a la realidad de cada empresa y participante que aplique de forma práctica las habilidades y conocimientos desarrollados a lo largo del workshop en sus propios negocios y compañías y logre el incremento de los resultados comerciales.

## Ponente:

### SILVIA BANEGAS POZO

Consultora senior, experta en consultoría estratégica, con 22 años de experiencia internacional en transformación organizacional, planificación estratégica, ventas y desarrollo de negocios, customer experience, desarrollo de talento, liderazgo y management



# Contenido:

La planificación comercial como herramienta clave para la mejora de resultados y el rendimiento del equipo comercial

## Elementos de la planificación comercial

### Proceso comercial y funnel de ventas

### Proceso de planificación comercial

- Descripción de la empresa. Resumen ejecutivo
- Análisis interno:
  - O DAFO
  - O Marketing Mix: 4 P's, 4 C's y 4 E's
- Análisis del producto o servicio
  - O Matriz BCG (Boston Consulting Group)
  - O Matriz de Ansoff
- Análisis externo:
  - O Análisis del mercado
  - O Análisis del sector
  - O Análisis de la competencia. Análisis de posicionamiento y benchmark
- Descripción de la promesa de marca o propuesta de valor
- Definición de objetivos SMART por vendedor, zona y producto
  - Identificación del target objetivo
  - Establecimiento de estrategias comerciales
  - Fijar acciones y cronograma
  - Determinar recursos y equipo
  - Presupuesto del Plan de Ventas
  - Indicadores y KPI's del Plan Comercial

### Herramientas de organización del equipo comercial y distribución de objetivos comerciales

### Seguimiento del Plan Comercial

**CASO PRÁCTICO:** Diseño del Plan Comercial de la empresa de cada participante.



**Más información:  
Natalia Rodríguez**

[natalia.rodriguez@camaramadrid.es](mailto:natalia.rodriguez@camaramadrid.es)



Tif: 91 538 35 00/36 36



**Cámara**  
MADRID