



## 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**  
**5 y 6 de junio de 2023**  
**Horario: 9:00h - 12:00h**

**Duración:**  
Taller práctico de 6 horas

**Fechas y horario:**  
**5 y 6 de junio de 2023**  
**Horario:** 9:00h - 12:00h  
**Lugar de celebración:**  
EVENTO ONLINE

**Matrícula de la jornada:**

- No Socio: 115€
- Socio Club: Consúltenos su descuento

## Ponente:

### SILVIA BANEGAS POZO

Consultora senior, experta en consultoría estratégica, con 25 años de experiencia internacional en transformación organizacional, planificación estratégica, ventas y desarrollo de negocios, customer experience, desarrollo de talento, liderazgo y management.

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:

- 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.

## Programa:

- ✓ **Elementos de la planificación comercial.**
- ✓ **Proceso comercial y Funnels de ventas.**
- ✓ **Proceso de planificación comercial:**
  - Descripción de la empresa. Resumen ejecutivo.
  - Análisis interno:
    - DAFO.
    - Marketing Mix: 4 P's, 4 C's y 4 E's.
  - Análisis del producto o servicio:
    - Matriz BCG (Boston Consulting Group)
    - Matriz de Ansoff.
  - Análisis externo:
    - Análisis del mercado.
    - Análisis del sector.
    - 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.