



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
11 y 12 de Diciembre de 2023
9:00h - 12:00h

Duración:
Taller práctico de 6 horas

Fechas y horario:
11 y 12 de diciembre de 2023

Horario: 9:00h - 12:00h

Lugar de celebración:
EVENTO ONLINE

Matrícula de la jornada:

- No Socio: 115€
- 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 o en la web www.camaramadrid.es

Más información:
Natalia Rodríguez

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 más de 25 años de experiencia internacional en transformación organizacional, planificación estratégica, ventas y desarrollo de negocios, customer experience, desarrollo de talento, liderazgo y management





**Más información:
Natalia Rodríguez**

natalia.rodriguez@camaramadrid.es



Tif: 91 538 35 00/36 36



Cámara
MADRID

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.