



De la estrategia al resultado: cómo elaborar un plan de acción comercial práctico

Pamplona, 21 de febrero de 2019

De la estrategia al resultado: cómo elaborar un plan de acción comercial práctico

Presentación

Sin ninguna duda, la planificación comercial es la mayor carencia de nuestras organizaciones dentro del ámbito comercial. Esto tiene como consecuencias directas, por un lado, la influencia y/o coste de oportunidad, y por otro lado una pérdida de control sobre el mercado, lo que lleva a las organizaciones a no cumplir sus objetivos.

En este seminario desarrollaremos una metodología de planificación sencilla, práctica y útil, que ayudará a tu organización a centrar el esfuerzo, incrementando los resultados comerciales.

Objetivos

- **Sistematizar** la dirección de la actividad de ventas logrando una mayor eficacia.
- **Construir procesos y protocolos** operativos que contribuyan a la consecución de la estrategia de venta derivada, del plan estratégico comercial (PEC).
- **Matizar** aquellas adaptaciones que puedan ser necesarias para lograr los objetivos en ventas a través de los planes de acción comercial (PTC).
- **Diseñar acciones** con objetivos específicos por cliente a través del tiempo, con los indicadores oportunos que nos permitan acometer las acciones correctoras pertinentes (PAC).

Ponente



Vicente Gutiérrez

Licenciado en Psicología.

Socio Director de Grupo Bentas, especialistas formadores.

Profesor en el Master MBA de Marketing en la Universidad del País Vasco y en el Master de Gestión de Empresas MBA Executive de la Universidad del País Vasco.

Coach y Mentor de Cargos Directivos y Políticos.

GRUPO BENTAS, ESPECIALISTAS

FORMADORES, S.L. es una organización especializada en la formación del área de atención al cliente, ventas y negociación comercial.

En la actualidad es una empresa de referencia que, mediante el diseño de cursos a medida, forman a los equipos comerciales para la consecución de los objetivos de las empresas.

Trabajan diversos sectores con los sistemas más avanzados de formación y entrenamiento de Personas.

■ Plan estratégico comercial. PEC, PTC y PAC: esquema general

■ PEC (Plan Estratégico Comercial)

- I. Fondo estratégico
 - II. Posicionamiento y diferenciación
 - Vigilancia
 - III. Objetivos estratégicos
-

■ PTC (Plan Táctico Comercial)

- I. Matriz de mercado
 - II. Metas (objetivos tácticos)
 - Prospección
 - Conquista
 - Crecimiento
 - Defensa
-

■ PAC (Plan de Acción Comercial)

- I. Objetivos específicos
 - II. Canales
 - III. Fuerza de ventas
 - IV. Temporalidad
 - V. Segmento de mercado
-

■ Información de retorno – C.R.M.

■ Cuadro de mando comercial

Horario	09:15 h	Recepción de asistentes
	09:30 h	Presentación del Seminario
	11:00 h	Pausa-café
	14:00 h	Almuerzo
	15:30 h	Inicio de la sesión de tarde
	18:30 h	Fin del Seminario

Seminario

De la estrategia al resultado: cómo elaborar un plan de acción comercial práctico

Pamplona, 21 de febrero de 2019

Este Seminario se puede realizar en formato In Company, diseñando y adaptando el programa a las necesidades reales de la empresa que lo solicite.

Informaciones prácticas

- **Día:** 21 de febrero, 2019
- **Lugar:** Pamplona – AIN
(Ctra. Pamplona, 1 - Cordovilla)
- **Horario:** **Recepción de asistentes:** 9:15 h
Seminario: De 9:30 a 14:00 h y de 15:30 a 18:30 h
- **Inscripciones:** www.apd.es
- **Información:** 94 423 22 50 / inscripcionesnorte@apd.es

Cuotas de inscripción

- **Socios protectores de APD: 250 euros (+ IVA).**
- **Socios globales e individuales de APD y de la Asociación de Industria Navarra (AIN): 350 euros (+ IVA).**
- No socios: 500 euros (+ IVA).

Promoción especial 2x1. Inscribe a dos personas de tu misma organización y paga sólo una cuota.

Para formalizar la reserva de plaza y aplicar los descuentos exclusivos para socios es IMPRESCINDIBLE abonar la cuota de inscripción.

Cancelaciones

Se retendrá el 100% del importe si la anulación se produce con menos de 48 horas de antelación.

Forma de pago

El pago de las cuotas se hará efectivo antes de iniciarse la reunión por medio de los siguientes procedimientos:

- Domiciliación bancaria
- Transferencia a favor de APD:
Caixabank: ES54-2100-6440-0521-0009-2274
Banco Santander: ES42-0049-1182-3721-1003-3641
- Cheque nominativo

A la hora de realizar la transferencia bancaria, por favor indiquen razón social de la empresa y nombre y apellidos de la/s persona/s asistente/s.

