

The background is a close-up of an open notebook with a brown leather cover. The pages are filled with hand-drawn business diagrams. On the left page, there is a bar chart with three bars of increasing height and a green arrow pointing upwards. On the right page, there is a flowchart with several human figures connected by arrows. Labels include 'director', 'HR - employee train', 'order', 'training', 'reception & selling', 'Team A', 'Team B', 'Team C', 'Product A', 'Product B', 'Product C', and 'Service'.

apd

SEMINARIO

De la estrategia al resultado

Cómo elaborar un plan de acción
comercial práctico

Málaga, 12 de noviembre de 2019

#PlanAccióncomercial

apd

¿Cómo incrementar los resultados comerciales a través de una metodología sencilla?

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).

EXPERTO



VICENTE GUTIÉRREZ

Socio Director de
GRUPO BENTAS

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.

CONTENIDO

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.

Información de retorno – C.R.M.

09.15 h.

RECEPCIÓN DE ASISTENTES

09.30 h.

PRESENTACIÓN DEL SEMINARIO

11.00 h.

PAUSA - CAFÉ

12.00 h.

CONTINUACIÓN DE LA SESIÓN

14.00 h.

ALMUERZO

15.30 h.

INICIO DE LA SESIÓN DE TARDE

18.30 h.

CIERRE

De la estrategia al resultado

Cómo elaborar un plan de acción comercial práctico

12 de noviembre de 2019

Información práctica

- **Fecha:** 12 de noviembre de 2019
- **Lugar:** Sede ESESA IMF
Av. Sor Teresa Prat, 15
- **Horario:** de 09:15 h. a 18:30 h.
- **Teléfono:** 954 293 668
- **Correo electrónico:** sur@apd.es

Cuota de inscripción

- Socios Protectores : 245€ + IVA
- Socios Globales: 350€ + IVA
- Socios Individuales 350€ + IVA
- No socios: 700€ + IVA
SER SOCIO DE APD TIENE IMPORTANTES VENTAJAS, consulte en el 954293668.

Cancelaciones

- En caso de no cancelar la inscripción o realizarla con menos de 48 horas deberá abonar el 100% del importe.

Forma de pago

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

- Cheque nominativo
- Domiciliación
- Transferencia Banco Santander
ES42 0049 1182 3721 1003 3641

Nota: Rogamos adjunten justificante de pago.

Los gastos de formación de personal tienen la consideración de gastos deducibles para la determinación del rendimiento de las actividades económicas, tanto en el Impuesto sobre Sociedades como en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Aquellos gastos e inversiones destinados a habitar a los empleados en la utilización de las nuevas tecnologías de la comunicación y de la información dan derecho a practicar una deducción en la cuota íntegra de ambos impuestos en el porcentaje previsto legalmente.

Si no pudiera asistir a este acto, le rogamos haga llegar esta información a otra persona a quien Ud. estime que pueda serle de utilidad. Si recibiera más de un programa de esta convocatoria, le rogamos lo comunique a nuestro departamento de base de datos, e-mail: basededatos@apd.es



**LA COMUNIDAD GLOBAL DE
DIRECTIVOS**

APD Zona Sur

Paseo de las Delicias 5, 4ºdcha.

Sevilla

sur@apd.es

954 293668

Síguenos en



www.apd.es