



apd

SEMINARIO

DE LA ESTRATEGIA AL RESULTADO

Cómo elaborar un plan
de acción comercial práctico

PLAZAS LIMITADAS

Vitoria-Gasteiz, 27 de febrero de 2020

#PlanAcciónComercial

apd

De la estrategia al resultado

Cómo elaborar un plan de acción comercial práctico

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).



VICENTE GUTIÉRREZ

Socio Director
GRUPO BENTAS

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.

De la estrategia al resultado

Cómo elaborar un plan de acción comercial práctico

PROGRAMA

- **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 y entrega de documentación |
| 09:30 h | Presentación del Seminario |
| 11:00 h | Pausa-café |
| 13:30 h | Almuerzo |
| 15:00 h | Inicio de la sesión de tarde |
| 18:30 h | Fin del Seminario |

SAVE THE DATE



Vitoria- Gasteiz

Hotel Ciudad de Vitoria
Portal de Castilla, 8
01008 Vitoria-Gasteiz



27 de febrero de 2020

De la estrategia al resultado

Cómo elaborar un plan de acción comercial práctico

Información práctica

- **Fecha:** 27 de febrero de 2020
- **Lugar:** Hotel Ciudad de Vitoria (Portal de Castillas, 8 – 01008 Gasteiz)
- **Recepción Asistentes:** de 09:15 h.
- **Horario:** 09:30h-14:00h y 15:30h-18:30h.
- **Información:** 94 423 22 50 inscripcionesnorte@apd.es
- **Inscripciones:** www.apd.es

Inscripción

- **Socios Protectores:** 250 € (+ IVA).
 - **Globales e Individuales:** 350 € (+ IVA).
 - **No socios,** consultar con Josu Escudero (jescudero@apd.es o en el 607 320 216).
- SER SOCIO DE APD TIENE IMPORTANTES VENTAJAS**
- Los precios incluyen documentación y almuerzo de trabajo.
 - Para formalizar la reserva de plaza y aplicar los descuentos exclusivos para socios es IMPRESCINDIBLE abonar la cuota de inscripción.

PROMOCIÓN
SOCIOS NORTE

20% de descuento para las actividades celebradas fuera de la provincia donde tenga ubicada la Razón Social tu empresa.
Imprescindible solicitar previamente el código en el 94 423 22 50 o en inscripcionesnorte@apd.es

Cancelaciones

Cancelaciones gratuitas válidas hasta **48 horas** antes de la celebración de la actividad.

Formación In Company

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

Servicio exclusivo para Socios de APD.
Contacta con Gaizka Azcuenaga para más información: gazcuenaga@apd.es.

Forma de pago

- Domiciliación bancaria
- Tarjeta (pasarela web)
- Transferencia a:
 - **Banco Santander:**
ES42-0049-1182-3721-1003-3641
 - **BBVA:**
ES65-0182-1290-3800-0032-5792



LA COMUNIDAD GLOBAL DE DIRECTIVOS

APD Zona Norte

José María Olabari, 2 bajo
48001 Bilbao
inscripcionesnorte@apd.es
944232250

Síguenos en



www.**apd**.es