

Seminario de objetivos y planificación comercial

(incluye Hoja de cálculo para sistema de diagnóstico y plan de acción comercial)

Objetivos del seminario

- Para el **Equipo comercial**: ayudar a mejorar sus resultados
- Para el **Director comercial**: fijar objetivos, tener una herramienta que le permita hacer un diagnóstico efectivo de su Equipo comercial y optimizar su rendimiento
- Para el **Director financiero**: tener unas previsiones más claras del flujo de caja



Temas que se desarrollan

- ¿Objetivos o Previsiones? (Diferencias)
- Importancia de los objetivos.
- Tipos y categorías de objetivos.
- Cómo se establecen.
- Importancia de un buen plan de acción.
- Conceptos a tener en cuenta
- Cómo recabar la información preliminar.
- Herramienta de diagnóstico comercial ¿Cómo funciona?

Dirigido a:

Gerentes, Directivos, Responsables de ventas, Comerciales profesionales y aquellas personas que intervengan en decisiones comerciales.

Hoja de cálculo para sistema de diagnóstico y plan de acción comercial.

Desarrollada en base a más de 30 años de experiencia dirigiendo Equipos comerciales.

Plan de acción a 5 años para número ilimitado de Comerciales y Director comercial.

Fija Objetivos de Ventas, clientes nuevos y bajas de clientes teniendo en cuenta estacionalidades y días laborales.

Estadísticas de rendimientos y sistemas de análisis por Comercial y Global.

Gráficas de producción y evolución de cartera de clientes por Comercial y Global.

Prepara Plan de acción por Comercial y Global teniendo en cuenta el perfil de la cartera de clientes y los ritmos de trabajo.

