

DESCRIPCIÓN

La planificación comercial es la herramienta que nos permite organizar de una forma sistemática la actividad comercial que vamos a realizar. Y es una herramienta clave para garantizar que dicha actividad comercial esté bien dirigida y programada, y que nos permita lograr nuestros objetivos comerciales personales, los cuales deben ser acordes y congruentes con la estrategia general de nuestra organización.

Este curso nos ayudará a realizar la planificación de nuestra actividad comercial, concebida como un proceso integral y dinámico que comienza con el establecimiento de objetivos, continúa con la formulación de planes para alcanzarlos, prosigue con la ejecución de cada uno de los pasos que conforman dichos planes, y concluye con el control sistemático de los resultados que vamos obteniendo.

OBJETIVOS

Los objetivos de este curso son dotar a los participantes de las habilidades y capacidades necesarias para llevar a cabo una planificación y organización eficaz de la acción comercial.

CONTENIDOS

PLANIFICACIÓN Y ORGANIZACIÓN DE LA ACCIÓN COMERCIAL

- La Planificación Comercial - Determinar los Objetivos Comerciales - Análisis del Mercado - Métodos de Predicción de Ventas - Segmentación de clientes - Distribución de recursos - Plan de Acción Comercial. Planteamientos iniciales - Desarrollo del Plan de Acción Comercial - Fuentes de captación de clientes - Argumentarios de Ventas - Preparación de la visita comercial - Herramientas de control y medición de la planificación comercial