



Planificación y organización de la acción comercial

 Duración: 6.00 horas

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.

En este curso aprenderemos las habilidades y capacidades necesarias para llevar a cabo una planificación y organización eficaz de nuestra acción comercial.

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

- 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