



Planificación y Organización de la Acción Comercial

Código: 618559

Duración: 4.00 horas

Descripción

El curso de Planificación y Organización de la Acción Comercial prepara a los estudiantes para que comprendan y puedan aplicar técnicas prácticas para la planificación eficiente del trabajo comercial.

El programa les ayudará a desarrollar habilidades avanzadas para identificar estrategias rentables, crear planes comerciales sostenibles y alcanzar metas mediante una gestión óptima del tiempo.

Además, aprenderán acerca de la importancia de los controles internos y cómo utilizarlos para mejorar el rendimiento como grupo.

Objetivos

- Comprender los conceptos básicos acerca del proceso
- Desarrollar habilidades para diseñar un plan comercial efectivo
- Aprender acerca de técnicas prácticas para planificar el trabajo con éxito
- Estudiar cómo realizar seguimientos adecuados sobre las metas del equipo
- Utilizar datos relevantes para optimizar los controles internos

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
- Plan de Acción Comercial. Planteamientos iniciales
- Plan de Acción Comercial
- 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
- Recordatorio