



planificación comercial.

Muestra cómo desarrollar una planificación comercial coherente y sólida que permita dirigir la actividad comercial.

Duración: 240 minutos

planificación comercial

Objetivos del curso

El objetivo del presente curso es capacitar al usuario para establecer, a su nivel, una estrategia comercial que facilite la consecución de los objetivos de venta de su organización. Al finalizar la formación a través de las distintas unidades, el usuario será capaz de:

- Identificar la función de venta.
- Conocer al cliente y al mercado.
- Establecer objetivos comerciales.
- Controlar la actividad comercial.

Estructura general del curso

Unidad 1: Identificar la función de venta

- La función de la venta en la organización
- Puntos fuertes de la venta
- Elementos de la administración de ventas
- Tipos de vendedores
- Funciones del equipo comercial
- Fases de la venta

Unidad 2: Conocer al cliente y al mercado

- Conocimiento del mercado
- Información comercial
- Fuentes de información comercial
- Conocimiento del cliente
- Ayudas para la venta
- Conocimiento del producto
- Fases de la recogida de información

Unidad 3: Establecer objetivos comerciales

- La planificación comercial
- Desarrollo de la planificación comercial
- Establecimiento de objetivos

- Características de los objetivos comerciales
- Objetivos de resultado e intermedios
- Objetivos de proceso
- Herramientas de planificación
- Cronograma
- Organización del tiempo

Unidad 4: Controlar la actividad comercial

- El control de las actividades de venta
- Indicadores de control
- Indicadores básicos
- Indicadores de proceso y de resultado
- Proceso de recogida de información
- Sistemas de registro de información
- Datos para el registro
- Utilidad de la información
- Desviaciones
- Análisis de desviaciones
- Acciones correctoras