

PLANIFICACIÓN Y ORGANIZACIÓN DE LA ACCIÓN COMERCIAL

6
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

UNIDAD 1: LA PLANIFICACIÓN COMERCIAL

UNIDAD 2: DETERMINAR LOS OBJETIVOS COMERCIALES

UNIDAD 3: ANÁLISIS DEL MERCADO

UNIDAD 4: MÉTODOS DE PREDICCIÓN DE VENTAS

UNIDAD 5: SEGMENTACIÓN DE CLIENTES

UNIDAD 6: DISTRIBUCIÓN DE RECURSOS

UNIDAD 7: PLAN DE ACCIÓN COMERCIAL. PLANTEAMIENTOS INICIALES

UNIDAD 8: DESARROLLO DEL PLAN DE ACCIÓN COMERCIAL

UNIDAD 9: FUENTES DE CAPTACIÓN DE CLIENTES

UNIDAD 10: ARGUMENTARIOS DE VENTAS

UNIDAD 11: PREPARACIÓN DE LA VISITA COMERCIAL

UNIDAD 12: HERRAMIENTAS DE CONTROL Y MEDICIÓN DE LA PLANIFICACIÓN COMERCIAL