

Planificación y organización de la acción comercial

Modalidad: curso e-Learning Duración: 4 horas

Categorías: Comercio y marketing

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

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
- 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 medicion de la planificacion comercial
- Recordatorio