PLANIFICACION COMERCIAL

Objetivos

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

Destinatarios

Emprendedores

Duración

4 horas

Contenidos

CAPITULO	CONTENIDOS
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
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
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
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