

PREVISIÓN DE VENTAS Y FIJACIÓN DE OBJETIVOS COMERCIALES

GLOBAL_
THINKING
GLOBAL LEADERS_

SEMINARIO PROFESIONAL – 16 h.

FORMATO: Presencial/On-line

ÁREA: Ventas

OBJETIVOS

- » Facilitar los sistemas, modelos y herramientas actuales en los que se apoyan las diferentes organizaciones para el cálculo de sus previsiones de ventas.
- » Constatar la importancia de la función comercial de campo en la investigación comercial e identificar las causas de su escaso éxito en las organizaciones.
- » Promover las características, roles, y proceso secuencial en la que se sustenta el sistema de dirección comercial por objetivos.
- » Desarrollar el concepto de cuota, tipologías de cuotas y entrenar sus diferentes modelos de fijación.

PROGRAMA - FASES

- » Los métodos de previsión y su utilidad.
- » El papel de la red de ventas en la investigación de mercados.
- » Análisis de canales de distribución, zonas de ventas, productos y clientes.
- » El sistema de fijación de objetivos de ventas
- » Coherencia de objetivos empresariales, comerciales y de venta.
- » Objetivos de venta y su participación.
- » Las cuotas de ventas y su fijación.

METODOLOGÍA

PRESENCIAL:

- » Aportaciones del claustro.
- » Casos prácticos individuales y grupales.
- » Role-plays.
- » Debate y análisis de situaciones reales.
- » Flipped classroom.

ON LINE:

- » Aula Virtual ESIC.
- » Documentación adaptada HTML.
- » Prework + postwork.
- » Recursos audiovisuales (soporte lighthboard).
- » Foros de debate / Social Media.
- » Webinars / tutorías.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

- » Directores comerciales, Jefes de venta, Delegados Comerciales de alto potencial para dirigir equipos.

**Información sujeta a posibles modificaciones en función del diseño final fruto de la propuesta con cliente.*