

PUNTOS CLAVE Y FACTORES CRÍTICOS EN LA DIRECCIÓN DE UNA CONCESIÓN

GLOBAL_
THINKING
GLOBAL LEADERS_

SEMINARIO PROFESIONAL – 16 h.

FORMATO: Presencial

ÁREA: Ventas

OBJETIVOS

- » Potenciar la reflexión sobre las actuaciones y orientaciones comerciales actuales y establecer un marco de intercambio de experiencias que favorezca la ruptura de algunos paradigmas que están condicionando desfavorablemente los resultados comerciales.

PROGRAMA - FASES

- » Punto de arranque: las obsesiones.
- » Reflexión: los paradigmas.
- » Las verdades del volume.
- » Las verdades de los descuentos.
- » Los resultados y su inconsistencia temporal.
- » Lo efímero de los resultados.
- » Las consecuencias de las verdades preconcebidas.
- » El efecto bucle comercial.
- » Las diez recomendaciones.
- » Reflexiones sobre los planes de acción: excusas y limitaciones.
- » Los errores más comunes en los planes de acción.
- » Posición competitiva de la concesión en la zona.
- » KPI's del plan de acción de la concesión.
- » Dependencias e independencias comerciales.

METODOLOGÍA

PRESENCIAL:

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

A QUIÉN VA DIRIGIDO

- » Dirigido a Directores, Jefes de Ventas, ya Responsables de Desarrollo de Negocio que necesiten desarrollar de forma profesional y efectiva la gestión de una Concesión.

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