

JORNADA ABIERTA

“Cómo alcanzar los objetivos comerciales en 2013”

Jueves 10 de Enero de 2013

Presentación

Un buen Plan de Ventas es la herramienta básica de la acción comercial durante un año. Se parte por lo tanto de un trabajo de previsión para estimar las ventas posibles. El resultado elegido se armoniza con los recursos internos para optimizar el resultado. Se planifican los resultados a lo largo de los meses de año, creando la herramienta de Control de Gestión imprescindible para reaccionar con contundencia.

Como complemento de todo lo anterior, saber contemplar el escenario: ¿Qué desviaciones pueden presentarse en el futuro?, y en consecuencia diseñar planes de acción adecuados a cada una de ellas, para que cuándo se produzcan poder reaccionar de forma rápida y adecuada.

Objetivos de la jornada:

- Enumerar las razones que obligan a disponer del Plan de Ventas 2013
- Conocer técnicas específicas de Previsión de ventas aplicables hoy
- Practicar fórmulas de extrapolar ventas y ajustadas a la estacionalidad
- Diseñar «escenarios alternativos» con sus planes de actuación
- Elegir formas de seguimiento eficaces para evaluar el avance mes a mes y así reaccionar con oportunidad, rapidez y eficacia.

Programa

1. Escenarios posibles en el futuro próximo. Alternativas y Planes de Acción
2. Revisión de métodos a utilizar en la previsión de ventas
3. Programa de ventas: compromiso entre posibilidades de mercado y recursos internos. Decisión de objetivos de ventas
4. Cuotas: cómo distribuir las ventas
5. Planning: desglose temporal a lo largo del año
6. Gestión del tiempo: técnicas a utilizar para facilitar el logro de los objetivos

Ponente:

Luis Roig Sancho

Consultor de Empresas

Día, Hora y Lugar:

Jueves 10 de Enero de 16:30 a 20:00 h.

Salón de Actos CEEI Valencia