

JORNADA ABIERTA

“Plan de Ventas 2014”

Jueves, 16 de enero de 2014

Presentación

Un buen Plan de Ventas es el primer paso para alcanzar los objetivos comerciales, y la herramienta básica de la acción comercial durante un año, en este caso, el próximo 2014.

Se parte por lo tanto de un trabajo de previsión para estimar las ventas, y se planifican los resultados a lo largo de los meses de año, creando la herramienta de Control de Gestión imprescindible para reaccionar con contundencia. Venga a esta jornada y veremos juntos ¡cómo hacerlo!

Objetivos:

- Cómo realizar una visión del mundo y estimar el futuro esperado
- Uso de técnicas de anticipación temporal aplicables hoy
- Conocer diversos métodos de planificación
- Cálculo de áreas comerciales Practicar fórmulas de extrapolar ventas y ajustadas a la estacionalidad
- Técnicas de autogestión del tiempo

Programa

1. Escenarios posibles en el futuro próximo. Alternativas y Planes de Acción.
2. Previsión de Ventas 2014: Revisión de los métodos y ejercicios resueltos.
3. Programa de Ventas: compromiso entre posibilidades del mercado y recursos internos. Decisión del objetivo de ventas para 2014.
4. Cuotas de Ventas: Parte del Programa asignada a cada vendedor.
5. Planning: Desglose temporal de los diferentes objetivos. Seguimiento del Programa, mes a mes, a lo largo del año.
6. Gestión del propio tiempo: Qué técnicas puede utilizar para facilitar el logro de los objetivos.

Dirigido a:

Empresarios, gerentes, directivos de PYMEs y futuros empresarios.

Ponente

Luis Roig

Director Comercial

Día, Hora y Lugar

Jueves 16 de Enero 2014 de 16:30 a 20:00 h.

Salón Actos CEEI Valencia