



Programa de Gestión Comercial

MENORCA
Abril 2019

Lugar de realización
PIME Menorca
c/ Comerciants, 9
(Edifici Pau Seguí)
Ciutadella

Fechas y horario
10-11 de abril de 2019
Horario de 09 a 14 h
y de 15.30 a 18.30 h

Importe de la matrícula
1.700€

10% de bonificación para
miembros de ESADE Alumni

Liderar la estrategia comercial para obtener ventaja competitiva

El actual entorno empresarial es altamente competitivo. La entrega de un valor superior al cliente es tan importante como capturar el retorno de forma rápida y eficiente. La transformación digital ha acelerado el ciclo de competitividad, por lo que para ser ganadores ya no es suficiente adaptarse: la clave es la anticipación. Una excelente estrategia en gestión comercial será la clave del éxito para la que se necesitarán líderes con inteligencia de mercado, capaces de crear las estrategias comerciales adecuadas, implementándolas en base a procesos ágiles y transversales, y que dominen las herramientas que sean necesarias para hacerlo en un entorno que ya es digital.



Contenidos

Módulo 1 - Estrategia Comercial

OBJETIVOS

- Concretar la importancia de establecer una planificación comercial en base a la cual tomar decisiones relativas a la relación y vinculación de los Clientes a la empresa.
- Conocer los enfoques estratégicos y recursos a utilizar en entornos B2B y B2C.
- Familiarizarse con las herramientas prácticas para el diseño de propuestas de valor diferentes y relevantes para el Cliente.

CONTENIDOS

- Diferencias y claves de éxito comercial en entornos B2B y B2C.
- Definir y concretar el Modelo de Venta y Política Comercial adecuados.
- La organización comercial.
- Método para la construcción de propuestas de valor potentes y diferenciadoras

Módulo 2 – Construir un plan de ventas

OBJETIVOS

- Conocer los beneficios que aporta a la organización el diseño e implementación de un Plan Comercial.
- Definir y estructurar el contenido del Plan de Ventas en función de las necesidades actuales de la empresa.
- Familiarizarse con el uso de las principales herramientas estratégicas e indicadores de seguimiento (KPIs) que permiten construir eficazmente un Plan de Ventas y evaluar su implementación.
- Conocer las claves principales para gestionar con éxito el equipo comercial.

CONTENIDOS

- ¿Por qué un Plan de Ventas? Origen estratégico.
- Análisis y definición estratégica de Ventas. Canales de Venta.
- Fijación de Objetivos y Cuotas. Principales indicadores de seguimiento.
- Planes de Acción.
- Gestión del equipo comercial.

Profesorado

Un equipo docente que vive la realidad empresarial, que sabe aplicar la teoría a la realidad del día a día empresarial y a la orientación a resultados.

Nuestro equipo docente está formado, además de por los profesores del Claustro académico, por altos directivos y consultores, inmersos constantemente en negociaciones, proyectos start-up, fusiones, consejos de administración o coaching para directivos.

DIRECCIÓN DEL PROGRAMA

Raimon Miroso



Para más información

Los candidatos pueden realizar las consultas que precisen dirigiéndose a:

Esther Díaz
Departament de Formació de PIME
Menorca
Tel. 971 381 550 - 971 352 464
correo@pimemenorca.org



Con la colaboración de:



CONSELL INSULAR
DE MENORCA