



Iniciativas Empresariales

| estrategias de formación

BARCELONA 8 de junio de 2010

MADRID 15 de junio de 2010

DIAGNÓSTICO Y OPTIMIZACIÓN DE REDES COMERCIALES

Herramientas para analizar, dimensionar y optimizar nuestra red comercial en la coyuntura actual

En este Seminario Usted conocerá...

- Cómo adaptar nuestra red comercial a las necesidades del mercado actual.
- Qué sistemas son los más eficaces para evaluar a nuestra red comercial en cuanto a crecimiento, rentabilidad y productos.
- Qué actividades y ratios hay que controlar para medir y evaluar la eficacia de cada uno de nuestros comerciales.
- Cómo renovar nuestra red comercial considerando el tamaño del mercado, la ubicación de clientes y potenciales, etc.
- Cómo ajustar nuestra red eliminando a los comerciales improductivos y preservando a los mejores.
- Cómo vincular los métodos de supervisión de vendedores a las políticas de motivación y remuneración.
- Qué herramientas de control y apoyo se pueden poner en marcha para mejorar la eficacia de la red comercial.
- Cómo fijar objetivos cuantitativos y cualitativos para la red comercial adaptados a la situación actual.
- Cómo realizar una correcta y realista previsión de ventas en euros, en productos, por zonas geográficas...
- Cómo detectar las posibles desviaciones de los objetivos planteados y aprovechar la información obtenida del mercado.
- Cómo fijar objetivos coherentes de captación, recuperación y pérdida de clientes a uno o dos años vista.
- Cómo aprovechar la recesión para fidelizar y realizar cross-selling con nuestros clientes.
- Cómo gestionar la motivación no económica.



BARCELONA

Tel. 932 721 366

Fax 932 721 491

MADRID

Tel. 902 021 206

Fax 902 021 207





Iniciativas
Empresariales

DIAGNÓSTICO Y OPTIMIZACIÓN DE REDES COMERCIALES

Herramientas para analizar, dimensionar y optimizar nuestra red comercial en la coyuntura actual

La constante y rápida evolución del mundo empresarial exige una actualización continuada de los conocimientos. El crecimiento de las empresas está asociado al cambio que se produce en todos los sectores de nuestra sociedad, y es necesario un esfuerzo de adaptación para introducirlo y canalizarlo correctamente evitando un desfase en la organización de la empresa.

Ante esta realidad, *las empresas e instituciones están actuando en consecuencia, ofreciendo a sus profesionales la formación y renovación necesarias para adquirir los conocimientos y habilidades que les permitan adecuarse al cambio y asumir con éxito los retos de la competitividad.*

Iniciativas Empresariales se constituye en 1989 como respuesta a la demanda de las empresas, ofreciendo una formación acorde con sus necesidades e inquietudes y favoreciendo, en definitiva, una promoción tanto personal como laboral fundamental para la correcta gestión empresarial.



Objetivos:

Diagnosticar, dimensionar y optimizar la red comercial es un factor clave para nuestra empresa en un contexto recesivo como el actual. Los Directores comerciales y de Ventas tienen que revisar la estructura de su red comercial ya sea para ajustarla, eliminando los comerciales improductivos, o para renovarla considerando los nuevos condicionantes del mercado.

Además, el control de la eficacia, la eficiencia, el rendimiento y la rentabilidad de la red comercial

globalmente y de cada vendedor en concreto, es un requisito imprescindible para planificar en un contexto de incertidumbre y reaccionar con rapidez ante los cambios del mercado.

Para ello se requieren herramientas de análisis y de planificación sistematizadas para poder realizar un diagnóstico acertado de nuestra situación y poder tomar medidas en cuanto a los recursos comerciales y a la fijación de objetivos de forma ágil y que permita lograr los mejores resultados posibles.



Ponente:

Carlos Magaña. Licenciado en Derecho y Económicas. Máster en Economía y Dirección de Empresas (IESE). Consultor de empresas en las áreas comercial y de marketing. Profesor del CU Cisneros.

La optimización de la red comercial puede ser un revulsivo para su empresa.



Programa:

1. LA FUNCIÓN COMERCIAL EN LA ACTUALIDAD

- Situación actual.
- Previsiones.

2. DIAGNÓSTICO COMERCIAL

- Análisis externo e interno.
- Diagnóstico de la red de ventas desde el punto de vista de:
 - Eficacia.
 - Eficiencia.
 - Rendimiento.
 - Rentabilidad.
- Diagnóstico de la red comercial y del vendedor.

3. GESTIÓN Y DIMENSIONAMIENTO DE LOS RECURSOS COMERCIALES

- Estructura de la red comercial según:
 - Dimensionamiento adecuado a la nueva realidad del mercado.
 - Selección comercial. Ampliación, ajuste o renovación del equipo.
 - Formación del equipo comercial.
 - Motivación no económica.
 - Fidelización de los mejores comerciales.

4. OPTIMIZACIÓN, FIJACIÓN DE OBJETIVOS Y CONTROL DEL RENDIMIENTO

- Cómo fijar objetivos comerciales.
- Fijación de objetivos cuantitativos: previsión de ventas en euros, en productos, por zonas geográficas, por vendedores...

- Fijación de objetivos cualitativos: captación de nuevos clientes, recuperación de clientes perdidos, introducción de nuevos productos...
- Técnicas de Supervisión y Control.
 - Evaluación de las desviaciones y adopción de medidas correctoras.
 - Obtención de datos del mercado.
 - Herramientas de control y apoyo.



Dirigido a:

Directores Comerciales, de Ventas y Marketing, Delegados Comerciales y cualquier profesional que tenga responsabilidad directa sobre la fuerza de ventas.



BARCELONA

8 de junio de 2010
Hotel Acevi Villarroel
C/ Villarroel, 106

MADRID

15 de junio de 2010
Hotel Catalonia las Cortes
C/ del Prado, 6

Horario: de 10 a 18:30 horas

Material de Trabajo:

Los asistentes recibirán documentación que les permitirá el máximo aprovechamiento del seminario.

Precio:

480 € + 16% de IVA. Esta cuota incluye la asistencia al seminario, la comida y la documentación de trabajo. Los asistentes al seminario recibirán el correspondiente certificado de asistencia.

Con la colaboración de:

Flint

www.estrategiacomercial.es

Este curso puede ser bonificable por la Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo. Tramitamos su bonificación sin coste adicional para su empresa. Consúltenos.
Imprescindible remitir toda la documentación requerida 10 días antes de la fecha de impartición del curso.

Inscripciones: Información:

BARCELONA

Consell de Cent, 341
08007 Barcelona
Tel. 932 721 366
Fax 932 721 491

MADRID

Velázquez, 53 2º izda.
28001 Madrid
Tel. 902 021 206
Fax 902 021 207

BILBAO

Avda. Los Chopos, 39
48990 Getxo
Tel. 902 021 206
Fax 902 021 207

www.iniciativasempresariales.com

e-mail: atcliente@iniciativasempresariales.com

De acuerdo con la Ley Orgánica 15/99, de Protección de Datos, informamos que los datos de contacto del destinatario/a para la remisión de este folleto, provienen de un fichero de Iniciativas Empresariales, S.L. en el que se tratan para mantenerle informado de nuestros cursos. En caso de que no desee recibir nuevos folletos o bien desee ejercitar sus derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición, puede dirigirse a Iniciativas Empresariales, S.L., C/ Consell de Cent 341, 1º 08007 Barcelona o C/ Velázquez 53 2º 28001 Madrid.

FORMACIÓN A MEDIDA: CURSOS IN COMPANY.

Iniciativas Empresariales les ofrece también este curso en la modalidad in company. Esta formación a medida permite adaptar el contenido y los objetivos a las necesidades concretas de su empresa. Los asistentes podrán adquirir las destrezas y conocimientos necesarios para optimizar al máximo su trabajo.

Todos nuestros profesores son **profesionales en activo**, cuya trayectoria y experiencia aseguran una formación actual y dinámica, clave del éxito de todas nuestras acciones formativas.

El resultado final será:

- Un **análisis a medida**.
- La **planificación** de la acción formativa más coherente.
- Una **eficiente puesta en práctica**.
- Un **seguimiento, control y ajuste continuo** de la actuación formativa.
- Una **fluida comunicación** formador-empresa.

Iniciativas Empresariales tiene soluciones para todas las necesidades de formación de su empresa. Nuestro equipo está a su disposición para diseñar y desarrollar cualquier tipo de acción formativa, todo ello avalado por las numerosas empresas que nos los han solicitado.

"Invertir en conocimientos produce siempre los mejores intereses"

Benjamín Franklin