



Presencial o videoconferencia

Cómo planificar las agendas comerciales

20 de junio de 2022, lunes

Inscríbete

Profesora:

Ana Blanco



- Socia Consultora de Grupo Bentas. Licenciada en Filosofía y Letras y Ciencias de la educación, especializada en Psicología por la Universidad de Deusto. Diplomada en Análisis Transaccional, alumna directa de John Grinder en Programación Neurolingüística (P.N.L.).
- 40 años de experiencia en negociación en todos los sectores empresariales, creando y dirigiendo equipos de venta multidisciplinares.
- Además, cuenta con amplia experiencia en formación de redes de venta, a través de seminarios, conferencias, máster y programas formativos (UPV, Fundación BBK, Universidad de Deusto, Clubs de Marketing...), y en implementación de proyectos de consultoría en diferentes sectores empresariales.
- Entre sus clientes se encuentran: Grupo Eroski, Bilbao Ekintza, Kutxabank, Cruz Roja, MAIER, Erreka, Grupo Lontana, DEMA, Federación del Metal...

Día: 20 de junio, lunes

Sesiones: 1

Horario: de 16:00 a 20:00 h.

Duración: 4 horas

Lugar:

Puedes elegir en qué modalidad prefieres asistir:

- En remoto, a través de nuestra aula virtual, utilizando la herramienta Zoom.
(Podrás seguir la clase en remoto y realizar al personal docente las consultas que tengas por audio).
- Presencial: en nuestras instalaciones del Club de Marketing de Navarra.

PROGRAMA

- P.E.C. Planificación estratégica comercial.

- Proceso de gestión de la oportunidad. Vigilancia comercial.
- DAFO.
- Misión y visión.
- Cultura y valores. Posicionamiento diferencial.
- Perfiles de clientes, matriz de Pareto.
- P.T.C. Planificación de la táctica comercial: protocolos y procedimientos.
- P.A.C. Plan de acción comercial.
 - Circuito de decisión.
 - Omnicanalidad y voz de retorno.
 - 4 retos: Atraer clientes potenciales, crecer con clientes fidelizados, Venta cruzada y upselling y defensa de clientes vip.
 - Excusas para re-contactar.

INFORMACIÓN GENERAL

Objetivo:

A través de este curso las personas participantes podrán:

- Diferenciar el plan estratégico comercial, del plan táctico y del plan de acción.
- Disponer de un DUC (documento único comercial), donde revisar anualmente la estrategia y rediseñar la táctica.

Metodología:

Utilizaremos una herramienta colaborativa que permitirá la interacción y participación de todos/as los alumnos/as durante la formación.

Derechos de matrícula

Socios/as: 135 €

No socios/as: 300 €

Actividad bonificable por la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo. El Club de Marketing gestiona a los/as socios/as gratis la tramitación.

Inscripciones:

A través de la web, con al menos dos días de antelación. Si queda menos tiempo, insíbete o llámanos y te confirmaremos si disponemos de plazas libres.

Para información: Tfno. 948 290155

Bonificaciones de la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo

Los/as socios/as pueden solicitar la tramitación gratuita de las bonificaciones, indicándolo en la inscripción a través de la web, con al menos dos días de antelación.