

A blurred background image of a business meeting. A man in a dark suit and tie stands in the center, looking towards the left. To his left, another man in a dark suit is seated, looking at a whiteboard. The whiteboard displays several bar charts and a pie chart. To the right, a third man with a beard, wearing a dark suit, is seated and looking towards the center. The entire scene is overlaid with a semi-transparent blue filter.

# Planeación Estratégica de Ventas

## **OBJETIVO:**

Organizar el trabajo comercial enfocándolo a resultados concretos que involucren a toda la organización y los de la marca en general. Partimos de una revisión de la situación actual destacando las buenas prácticas y buscan hacerlas más eficientes en la operación, hasta lograr un modelo comercial propio y que lleve a resultados medibles y efectivos.

Este entrenamiento, está dirigido a los vendedores, con base a la definición previa con el resto de la organización. Al final del taller los participantes tendrán un compendio para la formulación de un proceso de ventas medible y objetivo.

## PROGRAMA COMPLETO

- 1. ¿Qué hace el vendedor?
- 2. Las buenas prácticas para el éxito comercial. Definición de nuestro proceso actual ¿Dónde está mal? ¿Dónde está bien?
  - b. Las buenas acciones comerciales
  - c. Las malas acciones comercialesd. Una revisión al FODA
- 3. ¿Qué vendemos?
  - a. Definiendo la oferta de valor
  - b. Definiendo al cliente objetivo
  - c. Definiendo la estrategia comercial d. Esquema de ventas para supervisar
- 4. Los 5 aspectos clave de nuestra estrategia
  - a. La prospección
  - b. La presentación
  - c. Manejo de objeciones
  - d. Cierre de ventas
  - e. Las referencias
- 5. Nuestro modelo de ventas
  - a. Revisión de modelos
  - b. Creación de modelo propio
- 6. La supervisión e indicadores clave

**Duración: 20 hrs**