



PLANIFICACIÓN COMERCIAL

M0202

*¿TRABAJAMOS CON PLANIFICACIÓN EL DÍA A DÍA?
¿DISPONGO DE UN MÉTODO QUE ME PERMITA ORDENAR
Y SUPERVISAR MI ACTIVIDAD?
¿TENGO ALGUNA HERRAMIENTA QUE ME PERMITA
HACER PREVISIONES DE VENTAS?*

OBJETIVOS DE LA SESIÓN

El tiempo es el bien máspreciado del que disponemos. Es a su vez un recurso limitado. Si soy capaz de planificar mi actividad puedo aumentar considerablemente mis resultados:

- Planificar VS Improvisar
- Saber separar la actividad por fases dentro de un proceso de venta
- Diseñar un embudo de ventas para aprender a auto-gestionarme
- Hacer un correcto seguimiento de mi actividad
- Aprender a manejar información veraz sobre nuestra actividad y saber cuándo se deben descartar procesos
- La importancia de los planes de acción para trabajar el embudo de ventas

DIRIGIDO A

Profesionales de sector que deseen mejorar su efectividad en la actividad diaria. Gerentes o mandos intermedios que deseen implantar un modelo de seguimiento comercial y de planificación de ventas