Curso-Taller: Cómo elaborar un Plan de Ventas táctico efectivo.

Este curso-taller proporciona al participante conocimientos y herramientas para conocer e implementar las técnicas de preparación del Plan de Ventas en las empresas de distintos giros.

¿Qué es un Plan de Ventas?

Es el documento donde se especifican los objetivos de venta, las formas de lograr esos objetivos mediante las acciones comerciales ordenadas y sistematizadas, así como la cuantificación presupuestal de los ingresos proyectados para el horizonte de tiempo considerado. El Plan de Ventas es un componente muy importante del Plan Estratégico de Mercadotecnia.

¿Para qué elaborar un Plan de Ventas?

En todo nuevo emprendimiento o en cualquier negocio que se desea iniciar, crecer o mejorar, se requiere contar con la mayor certeza posible el pronóstico de ventas, tener una visión objetiva de los objetivos a alcanzar y conocer de manera clara las acciones pertinentes para hacerlo, el compromiso de las personas que serán responsables de realizar dichas acciones, a la vez de medir el avance y el logro de las mismas.

Objetivos del curso:

El curso pretende constituirse en una guía para los empresarios y emprendedores que buscan crear un negocio a partir de una idea o desarrollar una empresa en marcha, mediante el empleo de un instrumento como es el plan de ventas.

Podrán conocer y aprovechar las ventajas que se tienen al contar con un Plan de Ventas como herramienta de diseño, de gestión, de control y de toma de decisiones.

Metodología:

El taller sigue un proceso del tipo "aprender-haciendo" en sus dos componentes:

- Parte teórica basada en una enseñanza interactiva e ilustrada con varios ejemplos y ejercicios.
- Aplicación práctica analizando los propios datos recogidos en la empresa y poniendo a los participantes en situación real de resolución de su organización.

Duración:

8 horas.

¿A quién va dirigido?

Dirigido a emprendedores, micro, y pequeños empresarios, personas que se dedican a las ventas y en general a profesionistas que deseen aprender a estructurar y controlar la gestión comercial de los negocios.

Contenido del curso:

1- Que es un Plan de Ventas.
2- Importancia del plan de ventas.
3- Beneficios del plan de ventas.
4- Elementos que forman el plan:
    a. Contexto de la situación empresarial actual.
    b. Segmentos de clientes y Mercado Meta
    c. Tamaño del mercado y segmentos.
    d. Identificar a los principales competidores en el mercado meta
    e. Determinar la Oferta de Valor.
    f. Definir la cuota de ventas o pronóstico de ventas
    g. Definir las actividades del vendedor.
    h. Establecer el presupuesto incluyendo los incentivos comerciales.
    i. Definir la proyección de utilidades.
    j. Indicadores para medición de avances

Requerimientos del curso.

Contar con una PC o laptop para la realización de las prácticas del curso.