

WORKSHOP

# Cómo diseñar un plan de ventas que funcione

ELIGE ÉXITO



**+50 años** formando  
profesionales globales  
para **la empresa** y **el marketing**  
Fomentando el **emprendimiento**  
y **la economía digital**



CÁMARABILBAO



BUSINESS & MARKETING SCHOOL

Impulsamos tus desafíos



## OBJETIVOS

- Determinar la importancia de la planificación de ventas como punto de arranque para el despliegue de la operativa comercial.
- Constatar la importancia y mecánica para la participación de la red comercial dentro del proceso.
- Facilitar la metodología para el diseño del plan de ventas, aportando modelos y herramientas para su definición, implantación y seguimiento.
- Contrastar los errores más comunes y las palancas críticas que maximicen su practicidad.

## PÚBLICO OBJETIVO

Dirigido a gerentes, directores comerciales, territoriales, jefes de venta, delegados comerciales, comerciales de alto potencial y, en general, a todos aquellos profesionales con responsabilidades sobre zonas, áreas, carteras, productos o negocios.

## METODOLOGÍA

- Exposiciones del Ponente.
  - Diálogo con participación activa que permita el intercambio de experiencias.
- Casos, ejemplos y situaciones de reflexión.
  - Se provocará la constante participación de los asistentes buscando el enriquecimiento sobre su aplicación y resultado.
- Discusiones en grupo y Simulaciones.
  - El ponente, manteniendo el diálogo en la línea de aprendizaje requerida, orientará la dinámica propia del grupo resumiendo y cerrando los temas en discusión basados en episodios reales de los propios asistentes.

PROGRAMA

**1. Algunas realidades**

- Contexto comercial y consecuencias

**2. Reflexiones sobre el plan de ventas:**

- Excusas y limitaciones

**3. Elementos a considerar en el diseño del plan de ventas:**

- Peligros y competencias específicas por fase

**4. Guía práctica**

- Los seis cajones del plan de ventas
- ¿Qué información recoger?
- ¿Qué conclusiones sacamos del pasado? Herramientas.
- ¿Cómo plantear escenarios y mejorar la definición de objetivos?
- ¿Cómo estructurar los recursos para dar cobertura a los objetivos?
- ¿Cómo retroplanear?
- ¿Cuáles son las dimensiones del seguimiento?

**5. Grietas más comunes**

- Errores recurrentes
- Puntos gatillo





## PONENTES

**D. Javier Molina Acebo.**

Doctorando en Economía de Empresa, Universidad Rey Juan Carlos. Licenciado en Gestión Comercial y Marketing, ESIC, Business&Marketing School. Licenciado en Administración y Dirección de Empresas, University of Lincolnshire & Humberside. Diplomado en Investigación Comercial, AEDEMO. Máster Oficial en Dirección Comercial y Marketing, Universidad Rey Juan Carlos. Máster en Dirección Financiera, ESIC, Business&Marketing School. Máster en Alta Dirección de Empresas, Universidad Rey Juan Carlos.

Miembro del Consejo de la Escuela de Ventas de ESIC. Steering & Board Committee de Gesvelice N.Partners. Managing Partner of Advisory & Development Unit.

Anteriormente desarrolló su carrera profesional como Central Sales Director de Broadnet S.A. (Grupo ACS), Sales Manager de France Telecom, Director de Proyectos In Company del área de Executive Education de ESIC y como Adjunto a la Dirección de Red Comercial del BSCH.

Es coautor de los libros "*Plan de Ventas*" y "*Hoy es Marketing 2008, 2009 y 2010*", todos ellos de la editorial ESIC y tiene diversas publicaciones en medios de ámbito nacional e internacional relacionados con el mundo de la economía y el management: *El Economista*, *Estrategias de Venta*, *Expansión*, *Cinco Días*, *América Economía*, ...

Es conferenciante habitual de *Hoy es Marketing*, *Expomanagement*, *Foro Mundial de Dirección Comercial* y *Fuerzas de Venta*, *Foro de Directivos*, ...

*\*Programa y claustro sujetos a posibles modificaciones.*



## INFORMACIÓN

### FECHAS:

22 y 23 de octubre de 2019.

### HORARIO:

De 9.30 a 13.30 y de 15.00 a 18.00 h.

### DURACIÓN:

14 horas - 2 días.

### LUGAR DE IMPARTICIÓN:

Cámara de Comercio de Bilbao.  
C/ Licenciado Poza, 17 · 48011 Bilbao.

### IMPORTE\*:

480€

Antiguos alumnos\*2 asociados a ESIC Alumni: 321€

Antiguos alumnos\*2 no asociados a ESIC Alumni: 408€

Descuento de 50€ para inscripciones 15 días antes del inicio del curso.

Antiguos alumnos de la EUCCB, consultar condiciones especiales.

*\* Descuentos no acumulables, teniendo valor el de mayor cuantía.*

*\*2 Para ser considerado como antiguo alumno de ESIC es necesario haber realizado una Carrera Universitaria, un Máster o un Programa Superior.*

### OBSERVACIONES:

La realización definitiva del curso en las fechas previstas, está siempre supeditada a la configuración de un grupo mínimo de asistentes para poder desarrollarlo.

Para obtener el diploma y certificado de realización del curso, es necesario asistir como mínimo al 80% de las horas lectivas. Superado este porcentaje, ESIC se reserva el derecho de entrega de los certificados correspondientes.

ESIC ofrece la posibilidad de diseñar todos sus programas formativos a medida para empresas e instituciones.

### MÁS INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES:

(00 34) 94 470 24 86

formacion@camarabilbao.com

www.esic.edu/bilbao