

# Cómo planificar las agendas comerciales

📅 20 de junio de 2022, lunes

Inscríbete



**Fechas:**

20 de junio, lunes

**Presencial**



**Videoconferencia**



**Horario:**

de 16:00 a 20:00 h.



**Precio especial para socias/os**

y actividad bonificable por FUNDAE

[Pulsa AQUÍ para ver los precios](#)

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...

## 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.

## 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.

## INSCRIPCIONES



**Socios/as:**

135 €



**No socios/as:**

300 €

[Únete a la asociación](#)

Actividad bonificable por la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo. Las empresas socias pueden solicitar su tramitación gratuita indicándolo en la inscripción web con al menos dos días de antelación



Para más información:

948 290155

[Inscríbete](#)