

La planificación comercial: un modelo sencillo y práctico

📅 19 de junio de 2025, jueves

Inscríbete



Fechas:

19 de junio, jueves

Presencial



Horario:

de 9:15 a 14:15 h. y de 15:15 a 18:15 h.



Precio especial para socias/os

y actividad bonificable por FUNDAE

[Pulsa AQUÍ para ver los precios](#)

Inscríbete

Profesor



Vicente Gutiérrez Aguirre

- Licenciado en Psicología.
- Socio director de Grupo Bentas Especialistas Formadores.
- Profesor en la Universidad del País Vasco:
 - Master de Marketing.
 - Master de Dirección y Gestión de Empresas M.B.A. Executive.
- Ponente en varias escuelas de negocios y Cámaras de comercio.
- Diversas colaboraciones en convenciones empresariales: Securitas, SMC, Feria Máquina • Herramienta, IMQ, FVEM, Fagor Ederlan, Sedical, Orkli Ammeraal Beltech, Omrom, DEMA, Indelcasa, Vaillant, Saunier Duval, Saltoki, Grudilec.

La falta de planificación comercial y la pérdida del foco, y por tanto, el descontrol de las funciones y tareas comerciales están generando un altísimo coste de oportunidad en nuestras organizaciones, reduciendo la posibilidad del incremento de resultados y clientes nuevos.

PROGRAMA

Planificación comercial:

Esquema General de un plan comercial: PEC, PTC Y PAC, CMC y DUC:

1. El plan estratégico comercial :P.E.C, Foco, posicionamiento y la propuesta de valor
2. El plan táctico comercial: P.T.C, La matriz del mercado, el coste de oportunidad, funciones y tareas del comercial por retos y objetivos.
3. El plan de acción comercial: P.A.C. Los ejes de la acción comercial. ¿a quién?, ¿cuándo?, ¿cómo?, ¿para qué?
4. El cuadro de Mando Comercial: C.M.C, el retorno de la información, indicadores y control de desviaciones.
5. El documento Único Comercial: D.U.C

INFORMACIÓN GENERAL

Objetivos:

Proporcionar a los y las asistentes criterios y claves para el diseño de un plan de acción comercial, sencillo y práctico, que permita enfocar el esfuerzo comercial a los nichos sensibles aumentando su eficiencia, reduciendo el coste de oportunidad y optimizando los resultados.

Dirigido a:

Perfiles responsables comerciales, comerciales y técnicos/as con oportunidad comercial.



Fechas:

19 de junio, jueves



Número de sesiones:

1



Horario:

de 9:15 a 14:15 h. y de 15:15 a 18:15 h.



Número de horas:

8



Presencial

Club de Marketing de Navarra

INSCRIPCIONES



Socios/as:

270 €



No socios/as:

400 €

[Únete a la asociación](#)

El precio incluye comida.

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