

MODELAMIENTO ESTRATÉGICO COMERCIAL

"Trazando la estructura, las definiciones estratégicas y los ejes corporativos del equipo comercial"

DESCRIPCIÓN

El Modelamiento Estratégico Comercial es un ejercicio corporativo donde se definen las estrategias y las acciones tácticas que se requieren para construir y/o desarrollar el área comercial de la organización con el objetivo de convertir el equipo comercial en un equipo de alto desempeño.

OBJETIVOS

- Definir el modelo de actuación comercial corporativo para generar relaciones de largo plazo con los clientes.
- Priorizar las estrategias comerciales de mayor impacto estratégico y mayor viabilidad que ayuden a superar las metas comerciales definidas.

DIRIGIDO A:

- Integrantes de nivel directivo de la organización y Líderes de equipos comerciales.

BENEFICIOS

- Construir y potencializar un equipo comercial de alto desempeño que vuelva sostenible, eficiente y rentable la relación con los clientes.
- Habilitar a la organización se herramientas para gestionar de manera efectiva el desempeño de su equipo Comercial.

METODOLOGÍA

- T: Teoría
- E: Experiencias y ejemplos
- A: Aplicación práctica a la Compañía cliente
- S: Socialización y acuerdo entre todos los participantes

CONTENIDO

Decisiones de la gestión de ventas

- Estrategia
- Distribución
- Estructuras y segmentación del equipo comercial

Gente y cultura

- Necesidades
- Cargos
- Perfiles
- Reclutamiento y selección
- Inducción
- Formación y entrenamiento
- Motivación
- Seguimiento
- Remuneración

Actuación del equipo de ventas

- Valoración
- MAC por segmento de clientes
- Portafolio de vendedores.
- Información y apoyos que requiere el vendedor
- PGC: Plan de Gestión Comercial este puede ser parte de este proceso o como una solución independiente

Resultados para el cliente

- Soluciones
- Beneficios
- Satisfacción
- Relaciones de largo plazo

Resultados para la empresa

- Ventas
- Utilidad
- Participación de mercado
- Posicionamiento de mercado
- Participación cliente