

PLAN DE GESTIÓN COMERCIAL - PGC

“Herramienta que busca trabajar organizada y en equipo, hacia el cumplimiento de las metas y objetivos definidos por la Dirección”

DESCRIPCIÓN

El Plan de Gestión Comercial es la herramienta de motivación, medición y reconocimientos que permite una vez definidos los Objetivos Corporativos, los presupuestos comerciales y el plan de mercadeo de la compañía, establecer metas individuales y grupales de los integrantes del equipo comercial para tener los resultados deseables por la compañía.

OBJETIVOS

- Es hacer que el equipo comercial oriente su esfuerzo de manera organizada, regular y progresiva hacia el logro de los objetivos y presupuestos comerciales establecidos por la compañía.

DIRIGIDO A:

- Líderes y Asesores Comerciales y en general a todos los que tengan a cargo equipos de ventas.

BENEFICIOS

- Tener planes y programas de motivación e incentivos definidos a seguir por los integrantes de los equipos comerciales para que logren superar las metas establecidas por la Compañía.

CONTENIDO

Definiciones estratégicas

- Porqué y Para qué un PGC.

Equipo responsable de la definición de PGC

- Definir el equipo
- Establecer sus responsabilidades

Medición

- Definir a que cargos va dirigido el Plan de Gestión Comercial

Variables

- Cuáles variables y cómo medirlas.
- Cuáles son los productos involucrados.

Reconocimientos

- Definir los tipos de reconocimientos se va a hacer

Premios

- Definir tipos de premios
- Cómo se ganan, cuando se entregan, etc.

Competencias

- Definición de las competencias de las áreas involucradas.

Montaje y administración

- Lanzamiento
- Apoyos tecnológicos
- Administración general del Plan de Gestión