ConsulteK
CAPACITACIÓN PARA EL ÉXITO



SEMINARIO: PLANIFICACIÓN DE LOS OBJETIVOS DE VENTA

OBJETIVO

- Proporcionar a los participantes las estrategias y técnicas necesarias para llevar a cabo una adecuada estimación de ventas mediante la planeación y el establecimiento de objetivos claros, precisos y específicos.

DIRIGIDO A:	Empresarios, dueños de negocio, gerentes, administradores, ejecutivos de venta y personal en preparación para este nivel
DURACIÓN:	08hrs.
ÁREA CATÁLOGO:	Ventas, servicio y cobranza
COMPETENCIAS A DESARROLLAR:	Espíritu comercial, orientación a resultados, mejora continua, decisión
RECONOCIMIENTO:	Certificado con registro ante STPS (WCC1008026U2-0013)

ConsulteK
CAPACITACIÓN PARA EL ÉXITO

TEMARIO

I.- PLANIFICACION DE VENTAS

A. La naturaleza de la planificación.
B. La planificación táctica y la estratégica
C. Partes del proceso de planificación de ventas.
D. Estilos de planificación.
E. Planificación óptima.

II.- ESTABLECIMIENTOS DE OBJETIVOS DE VENTA

A. Cómo establecer objetivos.
B. Objetivos y metas
C. Proyección ideal
D. Proyección real
E. Definición de objetivos.

III.- PRONÓSTICO DE VENTAS

A. ¿Qué es el pronóstico de ventas?
B. Elementos fundamentales del pronóstico de ventas.
C. Estimaciones de la fuerza de ventas.
D. Métodos para el pronóstico de ventas.
E. Políticas básicas para pronósticos exitosos.

BENEFICIOS:

- ✓ Dominar la planificación táctica y estratégica de las ventas a fin de obtener resultados positivos y concretos en el próximo ejercicio.
- ✓ Concretar los objetivos ideales a un punto real y optimizar las proyecciones de ventas que redunden en más clientes y prospectos.
- ✓ Dominar como establecer objetivos claros y específicos de acuerdo a productos, mercados, y/o temporadas.
- ✓ Conocer y aplicar los conocimientos adquiridos, en la realización de pronósticos de ventas, de forma individual, por departamento y organización.
- ✓ Satisfacer y superar las expectativas de sus clientes.
- ✓ Aumentar la competitividad de su Empresa.