

WORKSHOP

PLANEACIÓN COMERCIAL

Estructurando Planes comerciales
efectivos rumbo al **2024**



20 y 21
NOV 2023

Hotel Sonesta Bogotá

20 AÑOS **América.**
Empresarial
Conocimiento que genera valor

Cómo mejorar la gestión de cada miembro de la fuerza comercial para potenciar los resultados de ventas y rentabilidad de la empresa.

OBJETIVOS

- ✱ Entregar herramientas prácticas a los participantes para poder formular Planes comerciales efectivos y rentables.
- ✱ Desarrollar habilidad de Identificar y aprovechar oportunidades de negocio en los mercados en que se mueva la Fuerza comercial.
- ✱ Vender por valor y no por precio.
- ✱ Desarrollar un enfoque más estratégico en la Fuerza comercial para lograr diferenciación y desarrollo de los clientes.

PROGRAMA

Identificación de nuevas oportunidades de negocio

- ✱ Pensamiento estratégico en la gestión comercial
- ✱ El proceso estratégico comercial
- ✱ Análisis del mercado y el uso de nuevas tecnologías
- ✱ Identificación de oportunidades rentables de negocio

Toma de decisiones comerciales que agreguen valor

- ✱ Diseño de Propuestas de valor por segmento, cuentas clave, territorio, sector económico.
- ✱ Generación de Modelos de negocios innovadores.

- ✿ Formulación de Planes comerciales de la Fuerza comercial, por territorio, segmento, sectores económicos.
- ✿ Estructuración del Plan estratégico comercial de la empresa.
- ✿ Formulación de estrategias y tácticas diferenciadas y efectivas.

Medición de la ejecución de los Planes comerciales

- ✿ KPI´s/ Indicadores críticos de gestión comercial
- ✿ Cumplimiento de metas y objetivos
- ✿ Estado de resultados por gestión de clientes, territorios, sectores económicos.

METODOLOGÍA: 12 HORAS

- ✿ La modalidad es de workshop, los participantes trabajarán en el/ los Plan/es comercial/es de la empresa durante las sesiones.
- ✿ Anterior a las sesiones se les enviara un formato con la información que es importante tener disponible en las sesiones para realizar el/ los Plan/es comerciales
- ✿ Al final de la sesión de 16 horas del workshop de construcción del plan, los participantes habrán avanzado en la estructuración de el/los plan/es comerciales en un alto porcentaje.
- ✿ Se recomienda una sesión adicional de 4 horas, particular para las empresas que deseen avanzar aún más en la estructuración de su/s plan/es comercial/es.

HORARIO

Día 1: 8:00 am – 5:30 pm

Día 2: 8:00 am – 12:00 pm



MÁS DE 10 RAZONES PARA ASISTIR

- ✿ Estructurar de un Plan estratégico comercial de la empresa que garantice el crecimiento para 2024
- ✿ Cuantificar el potencial de mercado. Aprovechar las nuevas oportunidades y los nuevos retos del mercado.
- ✿ Identificar las metas y objetivos a lograr. Claridad de la efectividad. Rentabilidad de la gestión.
- ✿ Diferenciarte de la competencia. Vender por valor y no por precio (+rentabilidad). Construir una propuesta de valor sólida.
- ✿ Formular un plan comercial estructurado, fundamentado y enfocado al cliente. El proceso estratégico comercial.
- ✿ Revisión del nuevo contexto del mercado y las tendencias de los mercados en que se mueve la empresa.
- ✿ Identificación de nuevas oportunidades de negocio y nuevos retos.
- ✿ Diseño de nuevas y diferenciadoras Propuestas de valor.
- ✿ Generación de Modelos de negocios innovadores para la empresa.
- ✿ Formulación de estrategias para atraer y desarrollar clientes.
- ✿ Los planes de cuentas clave/ KAM.
- ✿ Tácticas efectivas para responder al nuevo contexto. Medición de la ejecución del Plan comercial.



BENEFICIOS DEL PROGRAMA

- ✿ Tener un enfoque estratégico en su Fuerza comercial que los llevará a retarse y desarrollarse profesional y personalmente.
- ✿ Lograr un tipo de enfoque de gestión comercial - estratégico- que contribuirá a diferenciarse de la competencia, entregar valor a los clientes, no competir por precio, ser mas que un proveedor, un socio de negocios.
- ✿ Potenciar al participante hacia una gestión comercial mas efectiva, rentable y proactiva.

DIRIGIDO A:

Gerentes Generales, Gerentes Comerciales, Directores de Mercadeo, Equipos Comerciales, KAM. Recomendamos también que asistan los líderes de otras áreas como Marketing, Customer Experience, Logística, Finanzas, o áreas que puedan aportar elementos de valor a la construcción al plan propuesto.



FACILITADOR

Gustavo King



Planeación Comercial y Planeación en Marketing
MARKETING ESTRATÉGICO Y DIRECCIÓN COMERCIAL
Gustavo es M.B.A. Master of Business Administration
(Maestría en Administración de Empresas) énfasis
en Marketing de Central State University,
Oklahoma, Estados Unidos.
Alta Dirección en Gestión y Liderazgo estratégico.
Universidad de los Andes.

Cuenta con más de 20 años de experiencia trabajando en Plan estratégico de marketing, Planeación estratégica Corporativa, Plan estratégico comercial, Marketing estratégico, Modelos de negocios y propuestas de valor, Gerenciamiento de clientes, KAM, Dirección comercial, Venta consultiva entre otros con los siguientes clientes:



Precios unitarios con descuento financiero por pago antes de:

Plan	Precio Regular	Hasta 20 de Oct.	Hasta 31 de Oct.	Hasta 13 de Nov.
Individual	1.650.000 + IVA	1.300.000 + IVA	1.400.000 + IVA	1.500.000 + IVA
2 a 4 Participantes	1.550.000 + IVA	1.200.000 + IVA	1.300.000 + IVA	1.400.000 + IVA
5 a 9 Participantes	1.490.000 + IVA	1.050.000 + IVA	1.150.000 + IVA	1.250.000 + IVA
10 o + Participantes	1.300.000 + IVA	1.000.000 + IVA	1.100.000 + IVA	1.200.000 + IVA

¿QUÉ INCLUYE?



12 horas de Workshop
Día 1: de 8:00 am a 5:30 pm
Día 2: de 8:00 am a 12:00 pm



Material de apoyo



Refrigerio dos días



Almuerzo un día



Certificado de asistencia

INSCRIPCIONES

📞 6017440024

📱 +573106283379

📞 +573202029305



www.americaempresarial.com

20 y 21
NOV 2023

Hotel Sonesta Bogotá
Cra. 15a #125 - 26, Usaquén, Bogotá,



Condiciones:

AMÉRICA EMPRESARIAL SAS (AE) podrá cambiar el orden y la intensidad de la agenda; así mismo, podrá cambiar uno o varios de los conferencistas, que por motivo de fuerza mayor o caso fortuito, no pudieron asistir al evento. En caso el (los) conferencista(s) será(n) reemplazado(s) para asegurar la continuidad del evento. Se utilizarán los recursos tecnológicos disponibles para realizar transmisiones de su(s) charla(s) a través de videoconferencia.

El (los) participante(s) inscrito(s) podrá(n) cancelar su asistencia al seminario enviando comunicación por escrito 7 días hábiles de antelación a la fecha programada del evento referenciando en la factura de compra. En este caso, se generará una deducción del 50% del valor de esa factura a favor de (AE), por conceptos de gastos de manejo, administración y otros y se efectuará la devolución del 50% restante. Una vez vencido este término, la inscripción queda en firme, 6 días hábiles antes del evento, sin derecho al reintegro mencionado anteriormente.

El (los) participante(s) inscrito(s), podrá(n) transferir el derecho de asistencia al evento relacionado en la factura de compra, a otro(s) persona(s), notificando por escrito, con un mínimo de un día hábil, antes de la fecha del evento.

Del tratamiento de datos: El trato de los datos personales suministrados a América Empresarial por cualquier de los medios, serán administrados y manipulados, conforme a la Ley 1581 de 2012 y reglamentada parcialmente por el Decreto Nacional 1377 de 2013.