


# PLAN ESTRATÉGICO DE VENTAS



Descubre las claves para diseñar un plan de ventas efectivo que impulse tu negocio en 2025 y más allá...

**25 NOV**  
**26 2024**

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

 Four Points by Sheraton, Cra. 18 #93A - 83, Bogotá



# EL PLAN QUE REALMENTE **VENDE**

Nuestro taller intensivo de planeación comercial está diseñado específicamente para abordar estos desafíos y proporcionar a los líderes y directivos comerciales las herramientas necesarias para transformar su enfoque de ventas.



## Definición de Objetivos SMART

Ayudamos a los participantes a establecer metas claras y alcanzables, alineando los esfuerzos del equipo hacia un objetivo común.



## Análisis de Mercado y Competencia

Proporcionamos metodologías para realizar un análisis exhaustivo del entorno de ventas, permitiendo a las empresas identificar oportunidades y amenazas antes de que surjan.



## Implementación de KPIs y Herramientas de Evaluación

Enseñamos a los participantes a establecer indicadores clave de rendimiento y a crear dashboards que les permitan medir el éxito de sus estrategias y ajustarlas en tiempo real.



## Desarrollo de Estrategias de Venta Personalizadas

Facilitamos la creación de planes de venta adaptados a cada segmento de mercado, asegurando que cada recurso se utilice de la manera más efectiva posible.





**Al finalizar el taller, tendrás un Plan Estratégico Comercial (PEC) listo para implementar en 2025, empoderando así a tus equipos para enfrentar los retos del futuro con confianza y claridad...**

- **Identifica los componentes clave de un plan de ventas efectivo.**
  - **Establece objetivos de ventas SMART (específicos, medibles, alcanzables, relevantes y con plazos definidos).**
  - **Desarrolla estrategias de venta personalizadas para cada segmento de mercado.**
  - **Crea un presupuesto de ventas realista y asigna recursos de manera eficiente.**
- Implementa un sistema de seguimiento y evaluación del desempeño de ventas.**





# TEMAS A TRATAR



## Fundamentos de la planificación de ventas:

- ¿Qué es un plan de ventas y por qué es importante?
- Los componentes clave de un plan de ventas
- El proceso de elaboración de un plan de ventas



## Entendiendo el Entorno de Ventas en 2025:

- Análisis del macroentorno: Análisis PESTEL
- Análisis del microentorno: Tendencias del mercado, Nuevas dinámicas de consumo y sus implicaciones para la estrategia.
- Análisis del entorno interno de la empresa: Análisis del lienzo CANVAS del modelo de negocio de la empresa.



# TEMAS A TRATAR



## Construyendo una Visión Estratégica de Ventas:

- Diagnóstico comercial: La clave para conocer el potencial comercial de la empresa y acelerar su crecimiento
- Análisis FODA: Realizar un análisis exhaustivo de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de la organización.
- Definición de objetivos SMART: Cómo establecer metas claras, medibles, alcanzables, relevantes y con plazos definidos.
- Presupuestos y pronósticos de ventas
- Desarrollo de un plan estratégico de ventas: Elaborar un plan que incluya estrategias para cada área de la fuerza de ventas (prospección, negociación, cierre, post-venta) y tácticas para llevar a cabo las estrategias.



## Métricas y Evaluación del Desempeño

- Elaboración diagnóstico comercial de la empresa (Insumo para desarrollar el plan comercial)
- Análisis DOFA y planteamiento de estrategias cruzadas
- Lienzo CANVAS de la empresa
- Definición de los principales objetivos de resultado SMART para 2025
- Planteamiento de estrategias y tácticas para alcanzar los objetivos





# ENTREGABLES

- **Herramientas de análisis del Macro y Microentorno de la empresa  
Lienzo CANVAS de la empresa.**
- **Elaboración diagnóstico comercial de la empresa  
(Insumo para desarrollar el plan comercial)**
- **Análisis DOFA y planteamiento de estrategias cruzadas  
Lienzo CANVAS de la empresa**
- **Definición de los principales objetivos de resultado SMART para 2025  
Planteamiento de estrategias y tácticas para alcanzar los objetivos**





## Tu mentor

### **RODRIGO JIMÉNEZ ORDÓÑEZ**

MBA en gestión de empresas – Universidad Católica de Avila España.

**Facilitador en programas internos para más de 150 compañías y con más de 2.000 horas de práctica.**

- Ingeniero Industrial –Universidad javeriana.
- Certificado como Coach – Coach Ville (Barcelona España).
- Master en PNL – Ingeniería Mental
- Diplomado en; Gerencia comercial, Mercadeo estratégico, Mercadeo de servicios financieros; Cesa
- Formado en diferentes procesos de ventas como; SPIN SELLING y VENDEDOR VERSATIL
- Se ha desempeñado como gerente de ventas de varias compañías como: ALPINA TECNOQUIMICAS, PRODUCTOS FAMILIA, COLOMBINA, FARMA DE COLOMBIA, PARMALAT COLOMBIA, LEGIS EDITORES, SKANDIA y GLOBAL EDUCATION entre otras.
- Catedrático en programas de la especialización y maestría en la Universidad CESA, EXTERNADO DE COLOMBIA, UNIVERSIDAD DE MEDELLÍN Y UNIVERSIDAD SERGIO ARBOLEDA conferencista durante más de veinte años de diferentes programas en las áreas de ventas, mercadeo y servicio al cliente en diferentes instituciones como CESA, PRIME, EAN, UNIVERSIDAD DE LA SABANA, UNIVERSIDAD DEL ROSARIO.




# INSCRIPCIONES – COP\$


PLANES	PRECIO REGULAR	PRECIOS UNITARIOS CON DESCUENTO FINANCIEROS POR PAGO ANTICIPADO*		
		HASTA OCTUBRE 15	HASTA OCTUBRE 30	HASTA NOVIEMBRE 15
INDIVIDUAL	\$1.790.000 + IVA	\$1.370.000 + IVA	\$1.490.000 + IVA	\$1.600.000 + IVA
2-4 PARTICIPANTES	\$1.650.000 + IVA	\$1.250.000 + IVA	\$1.370.000 + IVA	\$1.490.000 + IVA
5-9 PARTICIPANTES	\$1.550.000 + IVA	\$1.140.000 + IVA	\$1.250.000 + IVA	\$1.350.000 + IVA
10 EN ADELANTE	\$1.350.000 + IVA	\$1.100.000 + IVA	\$1.150.000 + IVA	\$1.250.000 + IVA

EL VALOR DE CADA PLAN CORRESPONDE A PRECIOS UNITARIOS | \*PAGOS CON TC NO APLICAN A DESCUENTO

**INCLUYE:** Material de apoyo, certificado de asistencia, coffee break AM, almuerzo y espacios de networking.

## INFORMACIÓN GENERAL

 (601) 744 00 24

 (+57) 310 628 3378    (+57) 311 254 8899 op. 1

 (+57) 320 202 9305

 @americaempresarialco

 [WWW.AMERICAEMPRESARIAL.COM](http://WWW.AMERICAEMPRESARIAL.COM)

### CONDICIONES

AMÉRICA EMPRESARIAL (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 pudieran asistir al evento. En ese caso el (los) conferencista (s) será (n) reemplazado (s) para asegurar la continuidad del evento o se utilizarán los recursos tecnológicos disponibles para realizar transmisiones de su (s) charla (s) a través de video conferencia. El (los) participante (s) inscrito (s) podrá (n) cancelar su asistencia al seminario enviando comunicación con mínimo 7 días hábiles de antelación a la fecha programada del evento referenciado en la factura de compra. En este caso, se generará una deducción del 50% del valor de esta 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 del evento, sin derecho al reintegro mencionado anteriormente. El (los) participante (s) inscrito (s), podrá (n) transferir el derecho de asistencia del evento relacionado en la factura de compra, a otra (s) persona (s), notificando por escrito, con un mínimo de un día hábil, antes de la fecha del evento. Dentro del tratamiento de datos: El trato de los datos personales suministrados a América Empresarial por cualquiera de los medios, serán suministrados y manipulados, conforme a la ley 1581 del 2012 reglamentada parcialmente por el Derecho Nacional 1377 de 2013. Conozca nuestra política de tratamiento.

## ORGANIZA:

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