

CERTIFICACIÓN INTENSIVA EN PLANIFICACIÓN COMERCIAL

DOBLE CERTIFICACIÓN EAN - FUNDACO

1. FUNDAMENTACIÓN

El área comercial siempre es fundamental en la generación de ingresos de la Empresa. Sin la generación y recupero de clientes no existe compañía que pueda crecer o subsistir.

Sin embargo, aún existe la tendencia a valorar la gestión del vendedor sin comprender que el éxito no depende de su buena voluntad o simpatía, sino que hay una estructura que debe acompañar a la fuerza comercial y operar en relación a los objetivos estratégicos establecidos.

La Planificación Comercial es el momento y el lugar para que tanto "comerciales" como "no comerciales" acuerden pautas y lineamientos que permitan un desarrollo profesional, predecible y consistente.

De allí la importancia de que todas las áreas de la empresa tengan una participación transversal a la hora de establecer un plan de acción.

2. OBJETIVOS

Que los participantes de la capacitación logren:

- Perspectiva de rol en el armado de los objetivos comerciales de la empresa
- Identificar instancias y participación de cada área en la Planificación Comercial
- Desarrollar un plan de acción SMART que consiga sostenibilidad y resultados

3. CARGA HORARIA TOTAL: 20 horas virtuales (12hs sincrónicas y 8hs de actividades asincrónicas)

4. METODOLOGÍA

Clases sincrónicas ON LINE y tutorías one to one para la realización de trabajo final

5. CONTENIDOS MÍNIMOS

CLASE 1: ¿Qué es Planificar? ¿Por qué es necesaria la Planificación Comercial? ¿Qué elementos debemos tener en cuenta para llevarla a cabo? Planificación + Pensamiento Estratégico

CLASE 2: ¿Qué son los objetivos comerciales? ¿Cómo se definen? Vemos el Modelo Mercado Libre

CLASE 3: ¿Cómo se desarrolla un Plan Comercial? ¿Cómo mido los resultados? ¿Qué hago si los resultados no son los esperados?

CLASE 4: Armamos un PLAN COMERCIAL

6. EVALUACIÓN

Trabajo integrador final a entregar hasta 15 días después de la última clase en el que se elabora un PLAN COMERCIAL con los elementos y pautas vistas en clase.

7. RESPONSABLE: Lic. Ariel Veloso.

Licenciado en Ciencias de la Comunicación (Universidad de Morón). PMP certificado. Trabajó durante 6 años en Car One, los últimos 3 como Líder de Proyecto y luego Coordinador de Planes de Ahorro con 6 equipos comerciales a cargo. Previamente, fue Supervisor de Cuenta Alitalia en ActionLine con un equipo de 60 posiciones. Además, se desempeñó como periodista en el diario *Ámbito Financiero* y en destacadas compañías de Italia e Irlanda. Maneja con fluidez los idiomas inglés e italiano.