



Club de Marketing de Gipuzkoa
Gipuzkoako Marketing Klub

Seminario

CÓMO INCREMENTAR LA ACTIVIDAD COMERCIAL SIN AMPLIAR PLANTILLA

San Sebastián, 29 de Marzo de 2.010
De 9:00 a 13:30 y de 15:00 a 18:30

Contenido



- 3 **Objetivos**
- 3 Objetivo General
- 3 Objetivos específicos
- 3 Seminario que responderá entre otras a las siguientes cuestiones

- 4 **Programa**

- 5 **Metodología**
- 5 Director del Seminario

- 6 **Inscripción**
- 6 Cuotas de inscripción
- 6 Forma de Pago

Objetivos



OBJETIVO GENERAL

Adquirir herramientas para desarrollar competencias comerciales en todos los integrantes de la organización, optimizando su funcionamiento

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Obtener un modelo que exporte la actividad comercial a otros departamentos
- Adquirir técnicas de comunicación para la mejora de los rendimientos comerciales de los equipos de trabajo
- Guiar al equipo de trabajo hacia la consecución de los objetivos planificados
- Desarrollar una mayor capacidad de comunicación interna
- Adaptar su estilo de mando e influencia a cada situación
- Involucrar a todo el equipo de la organización en el proceso comercial

SEMINARIO QUE RESPONDERÁ ENTRE OTRAS, LAS SIGUIENTES CUESTIONES

- ¿La venta, un acto o un proceso?
- ¿Qué comportamientos son valorados por nuestro cliente?
- ¿Qué tareas preactivas pueden incorporarse en cada puesto de trabajo?
- ¿Qué tareas debe realizar un directivo para estimular estos comportamientos en todos los integrantes de su organización?
- ¿Qué pasos seguir para desarrollar el potencial de mis colaboradores?
- ¿Qué dificultades nos vamos a encontrar y qué pautas debemos seguir?
- ¿Cómo estimular la competencia y la motivación de los integrantes de mi empresa en función de sus áreas de mejora individuales?

Programa



- 1. LA VENTA COMO UN PROCESO QUE ATAÑE A TODA LA ORGANIZACIÓN**
- 2. TAREAS COMERCIALES A IMPLANTAR EN CADA PUESTO; “COMERCIAL”**
- 3. TAREA Y MISIÓN.**
- 4. PROGRAMA DE TAREAS DEL DIRECTIVO PARA MEJORAR LA PRÁCTICA COMERCIAL DE SU EMPRESA:**

- 3.1. Desarrollo por competencias
- 3.2. Evaluación de desempeño

- 5. PLAN DE TRABAJO Y COMPROMISO PARA EL DESARROLLO PROFESIONAL.**
- PROGRAMA DE ENTRENAMIENTO**

5.1. Aspectos a tener en cuenta

Objetivos a alcanzar, Análisis de los resultados obtenidos, Selección de las fuentes de información

5.2. Herramienta para la mejora del desempeño comercial: El diálogo controlado y planificado

Identificar áreas de mejora, Facilitar toma de conciencia y responsabilidad, Variables de mejora: competencia y motivación

5.3. Características del Plan

Plan de mejora individual, Refuerzo del compromiso e implicación del colaborador

6. PUESTA EN PRÁCTICA

- 6.1. Errores que puede cometer el responsable de personas.**
- 6.2. Casos prácticos.**
- 6.3. Competencias del entrenador.**

Metodología



La formación será eminentemente práctica. Se estructurarán de forma más teórica los conceptos fundamentales y a continuación se pondrán en práctica con los participantes, a través de la metodología del caso.

Director del Seminario:

D. Vicente Gutierrez

*Socio Director de Grupo Bentas
Profesor del Master en Marketing Executive y del Master en
Gestión de Empresas MBA executive de la UPV
Coach y mentor de cargos directivos y políticos.*



Inscripción



Seminario: **Cómo incrementar la actividad comercial sin ampliar plantilla**

Convocatoria:

Club de Marketing de Gipuzkoa
Avda. Alcalde José Elósegui, 6
20.013 San Sebastián – Donostia

Fecha: Lunes, 29 de Marzo de 2.010

Horario: De 9:00 a 13:30 y de 15:00 a 18:30

Información:

www.clubdemarketing.info
gipuzkoa@clubdemarketing.info
943 272722

Cuotas de Inscripción

El precio para los Socios del Club de Marketing es de 285€

No Socios 400€

La Documentación que se entregará a los asistentes vendrá incluida en los derechos de matrícula

Forma de Pago

Mediante transferencia bancaria a favor del Club de Marketing de Gipuzkoa.

Banco Guipuzcoano nº c/c 0042 0001 99 0103955606.

Se considerará firme la reserva una vez abonada la cuota de inscripción.