



WORKSHOP

PLANIFICACIÓN COMERCIAL

ESTRATEGICA

WORKSHOP

PLANIFICACIÓN COMERCIAL ESTRATEGICA

Juan Sosa Godina Académico

Facultad de Economía y Negocios
Universidad de Chile (FEN).
BSc, MSc, MBA,
PhD@Administración de
Negocios, Universidad de Chile.



Presentación

En un mundo B2B cada vez mas competitivo se requiere estar cada vez mejor preparado para poder sobresalir. Esto requiere tener las mejores herramientas de planificación comercial acordes con el mercado y que generen mayor valor añadido al cliente. En este contexto el seminario de planificación comercial estratégica tiene como propósito, en base a una vasta experiencia de ejecutivos comerciales y las investigaciones desde academia, poder presentar las últimas herramientas disponibles en materia de planificación comercial estratégica. También se presentarán casos de éxito así como se tendrá la posibilidad de participar en mesas de discusión y participación grupal. Al final se entregará un certificado de participación.

FEN U. CHILE
Diagonal Paraguay 257
Torre 26 Piso 9 Oficina 905
Santiago, Chile
www.cmiuchile.com



Centro de
Marketing
Industrial

WORKSHOP

PLANIFICACIÓN COMERCIAL ESTRATÉGICA

Programa

DÍA 1 - 19 NOVIEMBRE

- 1. ¿Por qué es importante para el negocio la planificación comercial? Ejemplos, discusión grupal.
- 2. ¿Cómo obtener información para entender las necesidades del cliente antes de preparar un plan comercial estratégico? Metodología de partnership del negocio (9 pasos) y el modelo de portafolio de aplicación (de Chris Edwards).
- 3. Entendiendo el proceso comercial de la cuenta: Pasos de la planificación comercial estratégica. Pasos: Establecimiento de metas, Revisión de la situación, formulación de la estrategia y Asignación de recursos y monitoreo.
- 4. Evaluación de las previsiones de ingresos y la rentabilidad futura de las cuentas. Análisis de ingresos, costos y gastos. Cálculo del CLV (customer lifetime value).
- 5. Evaluando el riesgo de las cuentas. 5 pasos del cuadro de mando del riesgo de la relación.
- 6. Desarrollo de objetivos y estrategias de las cuentas. Matriz Ansoff extendida, estrategias de las 7Ps, mapeo de contactos.
- 7. Tácticas y planes de acción. Cómo desarrollar tácticas y planes de acción. Superando las barreras de la implementación.

DÍA 2 - 20 NOVIEMBRE

- 1. ¿Qué medir, gestionar y reportar?. Métricas de cuenta, Barreras para un exitoso plan comercial estratégico
- 2. Entendiendo cómo piensa el cliente respecto a sus proveedores: Camino para una mejor planificación comercial. Criterios de selección de los proveedores (Matriz de compras estratégicas), Pirámide de la relación con el proveedor. El Modelo DMP: Proceso de toma de decisiones.
- 3. ¿Cómo evaluar la idoneidad del KAM? Biodata, tipo de personalidad Myers-Briggs. Inteligencia emocional.
- 4. ¿Cómo es un excelente KAM que planifica? Su rol, conocimiento y habilidades, competencias avanzadas. Matriz KAP (key account portafolio).
- 5. El sistema paso a paso de preparación del plan comercial estratégico para las cuentas.
- 6. Balance Scorecard.

WORKSHOP PLANIFICACIÓN COMERCIAL ESTRATÉGICA

Fecha | Horario

19 Y **20**
NOVIEMBRE 2019



Martes
08:00h.^a
13:00h.

Miércoles
08.00h.^a
13.00h.

Inscripción

CONTACTO

Valor antes del 15 de Octubre

\$280.000

Valor antes del 08 noviembre

\$320.000

Valor nominal

\$400.000

Modalidad de pago

Particular

Vía transferencia Bancaria

Documentado (Hasta 3 cheques)

Tarjeta de Crédito/Debito (Presencial en Facultad)

Empresa

Orden de compra (pago a 30 días)

Transferencia Bancaria

Tarjeta de Crédito/Debito (Presencial en Facultad)

Documentado (Hasta 3 cheques)

Angélica Henríquez
cmicontacto@unegocios.cl
ahenriquez@unegocios.cl
+56 2 2977 2097



Convenio Traslado

Descuento del 30% usando
código indicado una vez
inscrito.

FEN U. CHILE

Diagonal Paraguay 257

Torre 26 Piso 9 Oficina 905

Santiago, Chile

www.cmiuchile.com



Centro de
Marketing
Industrial