

Curso - Planificación y enrutamiento del territorio de ventas



Curso

Su éxito como profesional de ventas de campo y distribución dependerá en última instancia de la eficiencia y eficacia con la que pueda administrar su territorio de ventas mediante la construcción de canales de ventas sólidos y el avance de las oportunidades de ventas con un enfoque en el crecimiento de las relaciones con clientes clave y de alto potencial.

Duración: 16 horas

Curso "In Company"

**Capacidad máx.: 20
personas**

Costo: Argentina \$72.400

Latinoamérica: US\$900

**Planificación y enrutamiento del territorio
de venta**



Planificación y enrutamiento del territorio de venta

Su éxito como profesional de ventas de campo y distribución dependerá en última instancia de la eficiencia y eficacia con la que pueda administrar su territorio de ventas mediante la construcción de canales de ventas sólidos y el avance de las oportunidades de ventas con un enfoque en el crecimiento de las relaciones con clientes clave y de alto potencial.

Como vendedor de campo, usted es responsable de la calidad, dirección y cantidad de su actividad de ventas dentro de su territorio. Qué tan bien planifique y administre estos tres factores finalmente decidirá su éxito general. Cuando los territorios se administran correctamente, se desarrollan las relaciones con los clientes clave, se avanzan los planes de cuentas y las oportunidades de ventas clave y se logran los objetivos del territorio de ventas. Esto solo puede suceder mediante la planificación empresarial estructurada del territorio y la exploración proactiva del crecimiento del territorio.

Este programa de capacitación tiene como objetivo presentar un proceso simple de 5 pasos para administrar y planificar adecuadamente su territorio de ventas. El proceso sirve como un plan o una guía desde el establecimiento de objetivos de ventas estratégicos basados en su análisis detallado de su territorio en sí y la puntuación de sus clientes por su potencial para seguir los patrones de cobertura y enrutamiento de territorios de mejores prácticas y evaluar sus resultados.

Objetivos del Curso:

Al final de este curso de formación, los participantes podrán:

- Seguir un enfoque estructurado paso a paso para planificar la actividad de ventas dentro de sus territorios de ventas.
- Comprender los criterios para determinar el potencial real del cliente.
- Determinar el potencial del territorio de ventas y evaluar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas dentro del territorio de ventas.
- Establecer objetivos estratégicos y metas para sus territorios de ventas.
- Explorar los patrones de enrutamiento del territorio de ventas de mejores prácticas para una cobertura eficiente y eficaz.

Esquema de temas:

Introducción: cantidad, dirección y calidad de ventas

1. Mis círculos de influencia y preocupación.
2. Cantidad, dirección y calidad.
3. Ser eficiente y eficaz.
4. Introducción: planificación y enrutamiento del territorio de ventas de 5 pasos

Módulo 1: Análisis del territorio de ventas

1. Análisis de competencia territorial
2. Análisis de potencial territorial.
3. Análisis FODA del Territorio de Ventas.





4. Actividad de práctica de habilidades de análisis FODA.

Módulo 2: Análisis y puntuación del potencial del cliente

1. Conceptos clave de potenciales clientes.
2. ¿Qué hace que un cliente sea "atractivo"?
3. Recopilación de información sobre el potencial del cliente.
4. Calcular el potencial real del cliente.

Módulo 3: Objetivo territorial estratégico

1. ¿Por qué establecer metas y objetivos?
2. Establecimiento de objetivos de ventas estratégicos para su territorio.
3. Asegurarse de que sus objetivos sean INTELIGENTES

Módulo 4: Enrutamiento territorial y gestión de cobertura

1. ¿Qué son los patrones de enrutamiento de territorio?
2. Acumulando esfuerzos en todo su territorio.
3. Bloqueando tu territorio.

Módulo 5: medir, evaluar y tomar medidas correctivas cuando sea necesario

1. Medición y evaluación del desempeño.
2. Adopción de medidas correctivas.
3. Trampas de tiempo de actividad de ventas comunes.

Condiciones Generales del Curso

Por favor revisar la información financiera y consideraciones generales de acuerdo a la propuesta de Capacitación presentada.

Duración del Curso	16 horas
Tipo de Entrenamiento	In Company
Nombre del Programa	Habilidades profesionales de venta
Lugar	A designar por el cliente
Número de participantes	20 personas
Honorarios del Curso Argentina	\$ 72.400,00 (pesos argentinos, setenta y dos cuatrocientos)
Honorarios del Curso Latinoamérica	US\$ 900,00 (dólares novecientos)





Los honorarios no incluyen

- Pasajes aéreos*
- Hotelería y comidas*
- Traslados*

*No valido para CABA y GBA | Argentina

Las fechas de este programa tienen que ser definidas entre **EL CLIENTE** y **Dionisio Melo Internacional** de común acuerdo. Equipo, material complementario y salón de capacitación según requerimientos serán suministrados por **EL CLIENTE** de acuerdo a las necesidades del curso.

1. Salón
2. Mesa en forma de U o mesas para cuatro personas.
3. Mesa de apoyo para el entrenador
4. Proyector multimedia
5. Laptop o PC con conexión a multimedia, entrada de USB
6. Papelógrafo (Rotafolio) y Hojas para Papelógrafo, Fibrones (Plumones) 4 colores varios juegos
7. Hojas en blanco para los participantes
8. Identificador para cada uno de los participantes
9. Lápiz o lapicero para cada uno de los participantes

Dionisio Melo Internacional enviará por correo electrónico una carpeta maestra para ser reproducida por **EL CLIENTE** con el material del curso teórico – práctico cinco días antes a la impartición del curso.

Forma de Pago ARGENTINA

50 % anticipado
50% al finalizar el curso
Factura C

Forma de pago LATINOAMERICA

100% efectivo en dólares durante en curso
***IMPORTANTE:** Los honorarios fijados son libres del impuesto a la renta, IGV, IVA u otros impuestos que solicite el país de la empresa contratante.

Dionisio Melo

Dionisio Melo ha producido más de cincuenta programas de formación de ventas, supervisión y gerencia de ventas que cubren todo el espectro de los comportamientos humanos y corporativos. Estos programas que han sido el resultado de más de veinte años de investigación y de experiencias, son algunas de las mejores herramientas actuales de formación existentes en formación de ventas.

Estos programas de formación se emplean en pequeñas y grandes empresas, para mejorar la eficacia directiva, para incrementar las ventas, y para capacitar al personal en vistas a que obtengan los mejores resultados.

Cada programa está diseñado para garantizar un rápido aprendizaje e inmediatos resultados. Emplean un único formato con Dionisio Melo participando personalmente en cada uno de los programas que están combinados con procesos especiales puesta en práctica en los que incluyen ejercicios, juego de roles, técnicas de autoanálisis y a si el participante concluye cada programa de formación con nuevos niveles de prestaciones.





Los programas se pueden usar por separado o se pueden combinar en una serie que, con una duración de varios meses o días, alcanza una mayor efectividad. Cada programa es definitivo y está diseñado y adaptado al cliente según sus necesidades.

Al terminar los programas los participantes pueden alcanzar su máximo potencial. Al concluirla, cuentan con más claridad de ideas, responsabilidad personal y compromiso con ellos mismos y con la organización.

Los participantes se hacen más positivos, se centran más en los propósitos y aprenden a controlarse. Aprenden a fijar metas, a organizarse a sí mismos para lograr una mayor eficacia y a ejercer como miembros de equipos de alta calidad.

La eficacia de los programas radica en su simplicidad, basada en la teoría y en la práctica de treinta y cinco años de ventas.

Tanto los participantes en talleres abiertos como las empresas que lo incorporan como programas "In Company", hablan de los inmediatos y sostenidos incrementos en ventas de un 10, un 20 y hasta un 30% en 90 días después de participar de estos programas.

