

TEMARIO



-Creación de una política comercial

- ¿A Quién vendo?
- ¿Que vendo?
- ¿Cómo vendo?

-Creación de una política humana.

- ¿Con quien vendo?
- Política humana 3/3 APT y APP
- 1/3 duraderos
- 1/3 potenciales
- 1/3 a contratar.

-Conquista de mi cuota de mercado isocronas. (expansion)

- Importancia de trabajar por Isocronas.
- cuota de mercado a conquistar,
- isocrona 1,2 y 3
- Conozco mi mercado y mi competencia.

-Control de mis recursos, materiales, humanos y financieros

- Inventarios continuos
- inventarios fiables
- Análisis de mis gastos e ingresos
- ¿mi recurso humano es productivo?
- Espiral de la motivación

-Contratación

- Entrevista de incidente crítico-Entrevista por competencias.

-Imagen y Estructura de mi negocio

- Negocios Limpios y acomodados = Negocios Exitosos
- Negocios llenos=Ganas de comprar.
- Mudanzas de mi Unidad de negocio,
- Plano de masa que colocó en que lugar

-Creación de una Estrategia comercial

- Elijo la mejor estrategia para cada mes del año.
- 5/40, 20/80, 80/20.

-Pronóstico de Ventas/Toma de decisiones.

- Pilotaje anual, mensual, dia
- Control de mi historico de ventas
- %crecimiento clientes
- %crecimiento cantidades
- % crecimiento volumen de venta
- clientes
- cantidades
- Volumen de venta
- Ticket promedio vv/clientes. VV/clientes
- Artículo medio: vv/cantidades cantidades/clientes
- Artículo cliente. Cantidades/clientes
- Margen neto
- Margen bruto
- Productividad vv/horas
- Eficiencia cantidades/hora.
- Tasa de conversion.
- Productividad vv/horas
- Eficiencia articulos/hora
- Tasa de transformacion visitantes/ clientes compradores X 100
- Resultado bruto de explotacion.
- Free Cash Flow

-Manejo y Gestión de Equipo.

- Reunión de Equipo.
- Recuadrar o Recentrar
- Mi Proyecto Comercial
- Plan de Acción
- Hago un Punto Detallado
- Fijo Objetivos
- Hago un Balance
- Escucho
- Comunicó una decisión difícil
- Celebro las victorias
- Entrevista Individual de decisión

Aprendo a delegar y doy un seguimiento sobre mi colaborador.

- Vendedores de alto rendimiento.
- Responsabilizar al vendedor.
- Recompensar al vendedor cuando se logran los objetivos.
- Etapas de una venta completa.
- Saludar y abordar
- Indagacion
- Retomar las necesidades
- Concretar la venta.
- Ofrecemos una venta alternativa
- Despedirnos y garantizar una experiencia de compra agradable.
- Seguimiento mensual en individual
- Seguimiento mensual en equipo.