

Desarrollo de la venta a empresas

Seminario para Gerentes/Jefes de Ventas

Ponentes	Ramón Bustillo y consultores AACTIVIDAD.
Asistentes	Gerentes y jefes de ventas.
Ubicación	Una jornada presencial en sala.
Objetivo	Presentación del programa y formación a jefes de comerciales B2B.
Contenidos	Presentación del alcance de la venta a empresas en el mercado actual y futuro.
	Formación de jefes de ventas. <ul style="list-style-type: none"> ✓ Gestión de indicadores de gestión y reporting. ✓ Definición y seguimiento de objetivos. ✓ Gestión de la agenda y actividad del comercial B2B ✓ Tipología del cliente de empresa. ✓ Método 4 E. ✓ Productos y servicios: TCO y Renting ✓ Gestión de BBDD y generación de Leads. RGPD. ✓ Herramientas de organización y actividad. (Manual de comercial B2B).
	Próximas acciones.

Desarrollo de la venta a empresas

Formación inicial a comerciales B2B

Ponentes	Ramón Bustillo y consultores AACTIVIDAD.
Asistentes	Comerciales B2B.
Ubicación	Dos jornadas presencial en sala.
Objetivo	Presentación del programa y formación a la fuerza de ventas B2B.
Contenidos	Presentación del alcance de la venta a empresas en el mercado actual y futuro.
	<p>Formación y metodología.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Tipología del cliente de empresa. ✓ Método 4 E. ✓ Productos y servicios: TCO, Renting, ventajas competitivas de la marca. ✓ Inteligencia emocional: factores motivacionales en la negociación. ✓ Definición de objetivos e indicadores de gestión. ✓ Gestión de BBDD y generación de leads. ✓ Herramientas de organización y actividad. (Manual de comercial B2B).
	Plan de acción personalizado.

Desarrollo de la venta a empresas

Visita de implantación.

Asistentes	Gerente, jefe de ventas y comercial B2B, consultor AACTIVIDAD.
Opcional	A determinar por la concesión.
Ubicación	En el concesionario.
Objetivo	Desarrollar en el comercial B2B los conocimientos y habilidades necesarios en la prospección, negociación y venta a empresas, con una operativa de trabajo eficaz.
Contenidos	Revisar plan de acción curso de formación.
	Extracción y segmentación de la BBDD de la concesión (comercial y posventa).
	Visitas con el comercial a empresas locales (para valoración y mejora).
	Utilización de la aplicación de la marca como soporte de la actividad comercial.
	Revisión y mejora del portfolio de servicios del concesionario al cliente de empresa.
	Acciones comerciales y de marketing en el mercado local.
	Definición de objetivos y cuadro de mando para el seguimiento del jefe de ventas.
	Con gerencia: plan de acción a corto y medio plazo con resultados alcanzables.

Desarrollo de la venta a empresas

Visita Fleet Coaching comerciales B2B.

Asistentes	Gerente, jefe de ventas y comercial B2B, consultor AACTIVIDAD.
Ubicación	En el concesionario.
Objetivo	Mejorar de forma continuada la actividad y rendimiento del comercial B2B.
Contenidos	Seguimiento del último plan de acción.
	Visitas conjuntas a clientes (mínimo 3) contribuyendo a: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Detección de necesidades y oportunidades de venta. ✓ Estructurar un plan de seguimiento y negociación personalizado. ✓ Análisis de la visita y mejores prácticas.
	Análisis de la utilización de las herramientas y cumplimiento de procesos.
	Detección de oportunidades de mejora y aplicación de ventajas competitivas.
	Formación adicional e implantación de mejores prácticas.
	Acciones dirigidas a clientes segmentados según su perfil en visita de implantación.
	Reunión con el jefe de ventas: seguimiento del cuadro de mando y evolución del comercial B2B .
	Con gerencia: plan de acción comercial B2B y concesionario.

Planificación

