

# **CÓMO REALIZAR UN PLAN DE VENTAS EFECTIVO**

CURSO 2013



Agrupación  
Comarcal de  
Empresarios

**Núñez Gabasa**  

---

**consultores**

## Comentario previo

Hemos diseñado esta actividad directiva partiendo de una sencilla premisa:

*“Es difícil dirigir algo si no se posee una sólida comprensión de lo que se intenta dirigir”*

### Qué implica el plan de ventas

Desgraciadamente, muchas personas tienen una serie de ideas falsas sobre el proceso de venta, las actividades desarrolladas por los vendedores y las características personales necesarias para seguir con éxito una carrera de ventas. Para complicar aún más las cosas, diversos trabajos de ventas pueden implicar tareas muy diferentes y exigir habilidades distintas por parte de las personas que los realizan. Los directores nacionales de ventas, por ejemplo, no sólo necesitan poseer superiores habilidades de planificación y de gestión de personas, sino que también deben poseer las habilidades interpersonales necesarias para crear y mantener relaciones a largo plazo con sus clientes. Y deben ser pacientes porque un cliente puede necesitar meses antes de aprobar la compra... Los vendedores de la empresa deben poseer los elevados niveles de automotivación y confianza en sí mismos, necesarios para realizar un gran número de visitas a una amplia variedad de clientes pequeños día tras día, aunque, la mayoría de esas visitas no produzcan una venta inmediata.

Partimos del hecho de que la formulación de un **plan de ventas** no existe en un vacío. Debe responder a las circunstancias ambientales de la empresa y ser consistente con la estrategia de marketing y de competencia del negocio. De ahí que las buenas prácticas de la dirección de ventas sean esenciales para alcanzar el éxito en la estrategia competitiva de la empresa.

## ■ **Objetivo:**

Facilitar herramientas útiles para diseñar un plan de ventas y aportar la metodología necesaria para ponerlo en práctica, dirigiendo de forma eficaz al equipo de ventas.

## ■ **Dirigido:**

Aquellos profesionales que deseen actualizar sus conocimientos, en el área de dirección de ventas.

## ■ **Metodología de trabajo:**

- Se parte del desarrollo de conceptos, estableciéndose un debate sobre los mismos; finalizando con la realización de ejercicios y casos prácticos reales, utilizando para su resolución el trabajo en equipo.

## ■ **Duración del programa:**

- **Se desarrollará en 14 horas. En horarios de 16:00 a 20:40 horas; los días: martes 1 de octubre, miércoles 2 de octubre y martes 15 de octubre de 2013.**

## ■ **Importe del programa:**

- Este programa está **subvencionado por la Fundación Tripartita** para la formación de empleados dados de alta en el régimen general de la Seguridad Social.
- **El importe es de 200 € .**
- El importe se abonará en su totalidad antes del inicio del programa.
- La bonificación se descuenta del pago de los Seguros Sociales al mes siguiente de finalizado el programa.

## ● ● ● CURRICULUM

**José Luis Núñez Gabasa** es profesor en diversos Máster: Business & Marketing School – ESIC; Cámara Comercio Valencia y Castellón; ADEIT y Universidad de Castilla-La Mancha.

Es licenciado en Psicología; MBA por CESEM (Madrid); Máster en Gestión Comercial y Marketing por ESIC (Valencia) y Diplomado en Investigación Comercial por AEDEMO (Valencia).

Ha sido Director Nacional de Gestión Directa en Banco Directo Argentaria (Madrid); Director Comercial en Espasa Calpe (Madrid) y en Vicent García Editores (Valencia); Director General de Ventas Grupo Empresas Álvarez (Vigo) y Director Comercial y Marketing en Iber (Valencia).

En la actualidad dirige desde 2000, Núñez Gabasa Consultores (Valencia), desarrollando su actividad en Dirección y Estrategia.

Ha asesorado a numerosas empresas de distintos sectores: alimentación, artes gráficas, automoción, cerámica, construcción, hortofrutícola, iluminación, químico, servicios, textil y turístico.

Ha impartido numerosos seminarios en empresas de los sectores mencionados y en instituciones: Confederación Empresarial Valenciana (CEV) y Centros de Desarrollo Turístico (CdT's) de la Generalitat Valenciana y Entidad Valencia Parque Tecnológico.