



Módulo 4. El control en la dirección comercial. Analíticas

Presencial. Adaptado a tus necesidades

¿Por qué hacer el Módulo 4?

Te llevas:

- 1 Formación práctica
- 2 Modelos aplicables
- 3 Consultoría comercial
- 4 Métodos cuantitativos
- 5 Mejores prácticas
- 6 Experiencia compartida
- 7 Venderás más
- 8 Venderás mejor

- ✓ ¿Tienes diseñado e implantado el **cuadro de mando comercial** que **necesita** tu empresa?
- ✓ ¿Sabes **"conectar"** con claridad el efecto de las **decisiones comerciales en la cuenta de P&G, balance y finanzas** en general?
- ✓ ¿Tienes diseñado el **proceso** que te permita generar la **agenda de mejoras y el plan de acción** para corregir desviaciones?
- ✓ ¿Podrías mejorar tus decisiones con unos **buenos modelos de simulación y análisis**?
- ✓ ¿Tienes **los indicadores** que necesitas para realizar un control eficaz de tu estrategia y proceso comercial?

Porque el control y dirección de la actividad comercial es clave para tomar decisiones correctas. Porque necesitamos manejar datos para tomar decisiones quitándote el miedo a la estadística o las finanzas. Porque los métodos predictivos son parte importante de la nueva dirección de ventas. Porque un buen cuadro de mando comercial se convierte en tu brújula para tomar decisiones de cambio para crecer con rentabilidad...

Cinco Áreas de trabajo claves para ti

1. Cómo diseñar e implantar el cuadro de mando comercial que necesitas: eficaz, práctico y con los indicadores necesarios.
2. Aprende a "ver" las decisiones comerciales con gafas de financiero. Es fundamental para la gestión comercial moderna.
3. Cómo desarrollar un plan de acción que permita corregir las desviaciones que anticipa tu cuadro de mando comercial.
4. Cómo utilizar los modelos, herramientas cuantitativas y analíticas para mejorar las decisiones que tomes y minimizar tus riesgos.
5. Cómo incorporar indicadores de proceso y de cliente en tu cuadro de mando.

El cuadro de mando comercial debe ser la brújula para corregir el rumbo comercial

- Para que la formación sea **100% práctica el grupo óptimo no debería superar los 12 participantes.**
- Profesores con **más de 20 años de experiencia en puestos de dirección y gestión.**
- Con **experiencia real y docente** en las mejores escuelas de negocio.
- **Duración adaptada a tus necesidades. Se proponen 14 horas presenciales.**
- Programa **bonificable** por la Fundación Tripartita.
- Formación **transferible** al puesto de trabajo mediante **proyectos tutorizados**