

ASESORAMIENTO EN GESTION COMERCIAL

PLAN DE TRABAJO PREVISTO

- **POR QUE UN PLAN DE GESTION COMERCIAL**

Es una herramienta de planificación y seguimiento de las acciones que se realizan para vender el producto o servicio.

- **DURACIÓN Y METODOLOGÍA**

BULTZ-LAN CONSULTING S.L., concreta la implantación del Plan de Gestión en las siguientes fases y con la siguiente metodología:

El cronograma de actuación es el siguiente:

- **FASE 1:** Diciembre - Enero
- **FASE 2:** Enero - Febrero
- **FASE 3:** Marzo - Abril
- **FASE 4:** Mayo - Junio

El proceso de elaboración del plan de gestión a realizar en este período conlleva una o dos reuniones al mes de una o dos horas de duración máximo en función de la fase en la que se encuentre y los temas a trabajar.

Las fechas son aproximadas dependiendo de la adaptación a la empresa cliente.

El detalle de las fases sería el siguiente:

FASE 1: Análisis y diagnóstico

- Cual es el público objetivo
- Análisis de mercado
- Análisis de precios

FASE 2: Planificación.

- Planificación de ventas
- Establecimiento de precios.
- Planteamiento de acciones globales

FASE 3: Organización de medios y aplicación de responsabilidades.

- Plan organizativo
- Desarrollo de acciones concretas

FASE 4: Sistemática de control de gestión y seguimiento.

- Elaboración de metodología de seguimiento de objetivos y acciones.
- Análisis de acciones realizadas y medición del impacto conseguido
- Reuniones de seguimiento y mejora de acciones planteadas