

Si desea obtener resultados diferentes,  
Debe hacer cosas diferentes... el primer paso es  
**LA PLANIFICACIÓN**



# Cómo Elaborar su Plan de ventas 2011



## **OBJETIVOS:**

- Conocer en forma práctica todos y cada uno de los aspectos a considerar y los pasos a seguir para crear el presupuesto y el plan de ventas para el Periodo 2011.
- Crear en el Seminario-Taller su propio presupuesto y plan de ventas 2011.

## **DIRIGIDO A:**

Gerentes comerciales, de ventas y de mercadeo.

## **METODOLOGÍA:**

La capacitación se aplicará mediante sesiones con presentación de conceptos y desarrollo de talleres de trabajo con sus propios números y consideraciones. Cada quien trabajará en la preparación del plan de ventas de la empresa donde trabaja.

## **CONTENIDOS:**

### **La Razón de planificar**

- *Fases de la Planificación. Diseño del plan – estructura del Negocio.*
- *Análisis de Variables que afectan.*
- **Taller Nº 1 - Herramientas de análisis**

### **Factores Estratégicos**

- *Factores estratégicos – Diferenciación. Decisiones estratégicas y operativas.*
- **Taller Nº 2 - Análisis del competidor.**

### **Escenarios de la Estrategia.**

- *Selección de criterios estratégicos: Necesidades – funciones – atributos – beneficios – grupos de clientes*
- *Valoración por: Evolución – dimensión – Posición – Tamaño – Importancia Estratégica*
- **Taller Nº 3 – Resolución de problemas de planificación**

### **Diseño del plan de Acción**

- *Diseño y estructura del plan. Situación actual – Situación deseada – objetivos.*
- *Factores clave de Éxito – Implicaciones del negocio*
- **Taller Nº 4 - Cronogramas y plan de acción.**



## Facilitadores



### Ing. Rafael Soto

Hace 20 años se incorporó como primer consultor de Leopoldo Barrionuevo y ejerció el mercadeo y las ventas en todo Centroamérica, Colombia, Venezuela y Panamá donde estuvo a cargo de la oficina de la corporación y posteriormente desempeñó las consultorías de Tetra Pack, Phillip Morris y Kraft, entre otras.

En República Dominicana, fue director de Mercadeo de Pasteurizadora Rica. En Costa Rica fue asesor de Cervecería Costa Rica, Dos Pinos, Musmanni, Lucema-Cercone, Copoz, Clima Ideal.

Profesor de Ventas en INCOLDA, Instituto Colombiano de Administración, Profesor invitado en la Universidad Interamericana de Panamá.

Experto en Ventas Técnicas y de productos de Alta Inversión, el ingeniero Soto ha alcanzado su mayor especialización en Gerencia de Ventas, Supervisión de Impacto y Motivación para el Trabajo en Equipo.



### Ing. Manuel Mora

Ingeniero en Administración de Empresas Agropecuarias del Instituto Tecnológico de C. R. Máster en Administración de Empresas con énfasis en Mercadeo del Instituto Tecnológico de C. R. Máster en Administración de Empresas énfasis en Finanzas del Instituto Tecnológico de C. R. Postgrado en Estrategia y Gerencia, University of Pittsburgh, USA.

Laboró durante 9 años para la empresa Leopoldo Barrionuevo y Asociados. Desde 1995 hasta 1999 se desempeñó como coordinador de ventas y Telemercadeo de la empresa.

Posteriormente, se trasladó a la empresa Pfizer S. A. a ocupar el puesto de Gerente de Distrito para Costa Rica. Le correspondió realizar programas de capacitación en Ventas, Servicio al Cliente y Telemercadeo en Colombia, Venezuela, México, Guatemala y Costa Rica para ejecutivos de ventas y mercadeo de la empresa y sus distribuidores.

De 2001 a 2004 le correspondió desarrollar y coordinar el departamento de Telemercadeo para la Corporación Capris S. A. Durante 2004 y 2005 fue Gerente de la División Automotriz de la empresa Capris S. A.

Actualmente es Gerente General de la empresa M & M Mercadotecnia S. A., dedicada a la Asesoría y Capacitación en las áreas de Mercadeo, Ventas y Servicio al Cliente.

### Información

**Fecha:** 20, 22 y 24 de setiembre 2010

**Hora:** 6:00 a 9:00 p.m.

**Hotel:** Barceló San José Palacio

**Inversión:** \$ 225 por asistente.

**Inscripciones** Tels 2296-8448 [servicios@mymmercadotecnia.com](mailto:servicios@mymmercadotecnia.com)

### Patrocinan

