

# andimac

Formación especializada para la distribución  
y la industria de la construcción



energía  
comercial

TALLER DE MEJORA PROCESO COMERCIAL

## “Planificación, Desarrollo de Presupuestos y Seguimiento”



FORMACIÓN PRESENCIAL



JORNADA DE 4 HORAS

**andimac**

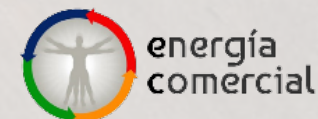
Formación especializada para la distribución  
y la industria de la construcción

# Planificación, Desarrollo de Presupuestos y Seguimiento

Taller de mejora del  
rendimiento comercial

## Presentación y objetivos

Se trata de un taller de 4 horas de duración dirigida a personal comercial que necesita planificar su actividad comercial, presentar presupuestos y realizar un seguimiento efectivo de los mismos.





## Contenidos

- \* ¿Cómo realizar una adecuada planificación comercial?
  - \* Planificación basada en carteras, campañas o rutas.
  - \* La importancia del foco en la planificación comercial.
  - \* El embudo de ventas: ¿qué es? ¿Cómo nos puede ayudar a ser mas eficientes en nuestra actividad comercial?
- 
- \* ¿Cómo realizar un presupuesto?
  - \* ¿Cuál es la información clave que tiene que incluir todo presupuesto comercial?
  - \* ¿Cómo presentar los presupuestos a nuestros clientes?
  - \* ¿Cómo realizar el seguimiento de un presupuesto?
  - \* ¿Cómo acelerar el periodo medio de cierre?
-

## ¿Cómo lo vamos a hacer?

- Se trata de un taller eminentemente práctico y participativo basado en los siguientes elementos:
- La definición y desarrollo de contenidos se realiza de manera personalizada y adaptada a los productos y situaciones de los participantes.
- Formación Basada en Actividad. Todos los contenidos claves se realizan con lo que denominamos Dinámicas de Participación Activa.
- ¿Qué son las Dinámicas de Participación Activa? Se trata de una serie de recursos pedagógicos que utilizamos en nuestros talleres para conseguir que los contenidos se presenten y se generen de manera práctica y no teórica. Algunos ejemplos son: “Barajas de conceptos clave”, votaciones (con tecnología Power Vote), ruedas de participación, escenificaciones (contamos con seis modelos distintos de escenificación), Skills Labs (escenificaciones en pequeños grupos) ó “Team Challenges”
- Best Practice Factory: Metodología en la que el aprendizaje se basa en lo que los participantes descubren gracias al desarrollo de las dinámicas y escenificaciones



**andimac**

Formación especializada para la distribución  
y la industria de la construcción

Planificación, Desarrollo de  
Presupuestos y Seguimiento

**Precio especial  
socios Andimac**

---

**120€ por alumno.**

Posibilidad de bonificar el 65% de coste

## ¿Quién es el formador?

### FERNANDO POZUETA DE PAREDES

Nacido en 1964. Casado y con tres hijos (Sergio Nicolás y Natalia) es Licenciado en Psicología por la Universidad Complutense de Madrid con las especialidades de Psicología Industrial y Psicología Educativa. Ha participado en el Master de Gestión de Recursos Humanos del Instituto de Directivos de Empresa.

Actualmente es consultor de Desarrollo y Formación con más de 12.000 horas de formación impartidas en más de 120 clientes. Con una vocación y “pasión por la formación” se caracteriza por su estilo dinámico de impartición, la fluidez de su comunicación, la practicidad de sus programas y la innovación en sus metodologías.

Anteriormente ha ocupado puestos de responsabilidad en la Dirección Comercial y de Formación en compañías líderes como American Life Insurance Company (ALICO), Hércules Seguros Argentaria, Grupo Azur, Meta4 y Hr Access. A parte de su experiencia en la gestión ha diseñado e impartido más de 1000 cursos sobre Habilidades Comerciales, Orientación al cliente, Dirección de Personas, Liderazgo y Comunicación.

A su experiencia como Director y Formador, une la experiencia Comercial en el sector de seguros y nuevas tecnologías.

Autor del libro “Energía Comercial” es también cocreador de la metodología Cliente Plus orientada a la excelencia en el servicio y la optimización del negocio con los clientes.

Profesor en más de 50 programas de Master, es participante habitual en foros y conferencias relacionadas con desarrollo de negocio y nuevas tendencias comerciales y de marketing.

12.000 horas  
de impartición de  
formación presencial

120 clientes  
en proyectos de diversa  
índole y diferentes sectores

+ 1.000 cursos  
de habilidades comerciales y  
orientación al cliente

Autor del libro  
“Energía Comercial”



# andimac

Formación especializada para la distribución  
y la industria de la construcción

## CLUB DE LAS GRANDES MARCAS

QUE APOYAN EL DESARROLLO DE LA DISTRIBUCIÓN Y LA MEJORA DE LA  
CUALIFICACIÓN PROFESIONAL DE LA SUS EQUIPOS

Gold partner



Global partner



Silver partner



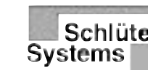
Patrocinadores



Partner tecnológico



Socios Industriales



**andimac**

Formación especializada para la distribución  
y la industria de la construcción

# Un sector, **una voz**

Defendemos el canal  
profesional de la construcción



## FORMACIÓN

Conocimiento  
especializado a tu  
alcance

## INFLUENCIA

Que nadie hable por  
ti o simplemente  
te silencie

## CONOCIMIENTO

Información de  
mercado para la  
toma de decisiones

## INFORMACIÓN

Estar al día de lo que  
te afecta, que nadie  
te lo cuente

**andimac**

[www.andimac.org](http://www.andimac.org) + info en: [administrador@andimac.org](mailto:administrador@andimac.org)