

Consultoría Industrial **Análisis de la Estrategia Comercial**

1. IMPORTANCIA DEL ÁREA COMERCIAL EN UNA PYME

El Área Comercial tiene una contribución determinante en la consecución de los beneficios empresariales: La venta es el momento en el que se recuperan los costes generados en todo el proceso productivo (materias primas, recursos humanos, amortización de máquinas, energía, etc...), generando también un beneficio.

Por lo tanto los resultados obtenidos por cualquier empresa están condicionados a los resultados de su área comercial.

2. ANÁLISIS DE LA ESTRATEGIA COMERCIAL

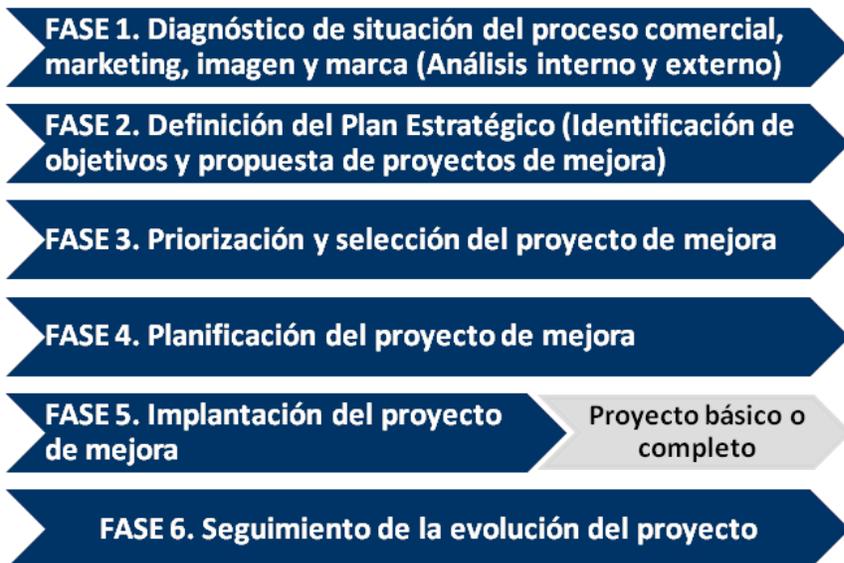
Dentro del proyecto, ayudamos a la empresa a mejorar su gestión comercial, a vender más y mejor:

- Detectando las carencias más inmediatas en la gestión comercial
- Diseñando la forma óptima de cubrir las más importantes
- Identificando y definiendo las mejores vías disponibles para maximizar las ventas y mejorar la imagen y marca, ...

En definitiva, definiendo una estrategia comercial adecuada a su organización y poniéndola en funcionamiento, a dos niveles distintos en cuanto a la profundidad de los proyectos, en función de si la empresa elige:

- **Proyecto básico**, donde los proyectos tratados pueden ser, entre otros: política de productos y precios, planes comerciales para un producto o servicio, plan de comercialización, ...
- **Proyecto completo**: Planes comerciales para toda la empresa, estudio y modificación de imagen y marca, catálogos, webs, sistemas informáticos, internacionalización, ...

3. METODOLOGÍA



Fase 1: Diagnóstico de situación del proceso comercial, marketing, imagen y marca (análisis interno y externo).

Fase 2: Definición del Plan Estratégico (identificación de objetivos y propuesta de proyectos de mejora).

Fase 3: Priorización y selección de proyectos de mejora.

Fase 4: Planificación del proyecto de mejora.

Fase 5: Implantación del proyecto de mejora (Programa Básico o Completo).

Fase 6: Seguimiento de la evolución del proyecto.

4. COSTES Y PERIODO DE IMPLANTACIÓN

Programa Básico:

Coste: 2.200 €+ IVA

Tiempo implantación: 40 horas presenciales repartidas a lo largo de 3 meses

Programa Completo:

Coste 10.000 €+ IVA

Tiempo implantación: 200 horas presenciales repartidas a lo largo de 9 meses