



**PUZZLE**  
CONSULTORES

## Planificación Estratégica en Ventas

# EFICIENCIA EN LAS VENTAS



La preocupación constante de Puzzle por generar productos que cubran las necesidades de nuestros clientes, en una situación de necesidad de cambio, nos ha llevado a la realización de la presente propuesta.

Elaborado por:



**PUZZLE**  
CONSULTORES



**PUZZLE**  
CONSULTORES

---

## Planificación Estratégica en Ventas

### Introducción:

Tradicionalmente la mejora de la eficacia de las ventas en nuestras empresas se han basado en el aumento de los costes de venta: más comerciales, más publicidad, más gama de productos, más formación en habilidades de venta etc.

Hoy, más que nunca, es necesaria la mejora de la eficiencia de la fuerza de ventas a partir de los recursos existentes y mediante una mayor implicación de las personas en los procesos de cambio y en los de toma de decisiones de la organización





PUZZLE  
CONSULTORES

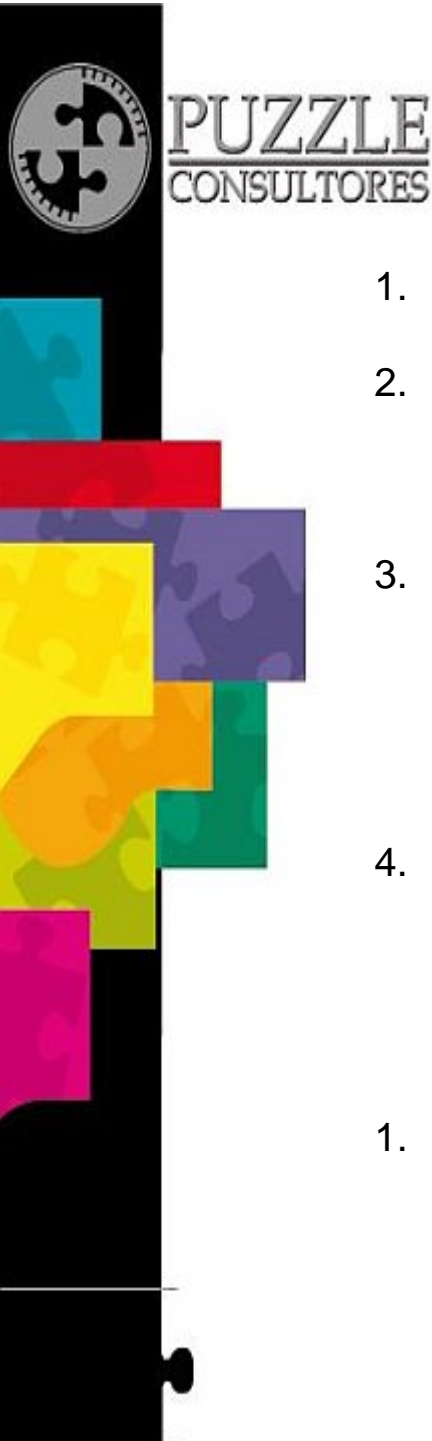
## Planificación Estratégica en Ventas

### Propuesta:

- ❑ Contribución a la mejora de la productividad de la fuerza de ventas, en la situación actual.
- ❑ Partimos del convencimiento de que el mejor recurso de los equipos de ventas, de nuestros clientes, es el talento de las personas que los forman.

**Nosotros SÓLO ESTABLECEMOS EL CAMINO que permitirá a las organizaciones, su optimo aprovechamiento.**





---

## Planificación Estratégica en Ventas

### Los 5 Conceptos Clave:

1. El concepto de eficiencia: “Es posible vender más gastando igual o menos”
  2. Sólo es posible el cambio en las organizaciones a través de los cambios de comportamientos y actitudes de las personas. “Nadie cambia si no decide cambiar”.
  3. Es necesario que desplazemos nuestro esfuerzo desde las características de los productos que vendemos hacia las necesidades que podemos cubrir en nuestros clientes. “El secreto del éxito no está sólo en la diferenciación de nuestros productos y servicios, sino en la nueva relación que tenemos que establecer con nuestros mercados.
  4. Sólo desde una integración y participación de los equipos de venta en los procesos estratégicos de la organización es posible la mejora .  
” Es fundamental que nuestros comerciales compartan la estrategia de posicionamiento de la empresa y que formen parte de manera activa en los procesos de desarrollo de nuevos productos y servicios”.
  1. El manejo de datos, no de opiniones y la capacidad de innovación del equipo de ventas son competencias nucleares capaces de generar la ventaja competitiva que necesita la organización.
-



PUZZLE  
CONSULTORES

---

## Planificación Estratégica en Ventas

### Objetivo General:

La creación de un equipo de comerciales que comparta , que contribuya de forma eficaz al futuro que la organización quiere conseguir y que sea capaz de elaborar un Programa de Mejora de la actual Fuerza de ventas.





PUZZLE  
CONSULTORES

---

## Planificación Estratégica en Ventas

### Objetivos Específicos:

- La creación de un espacio que permita al equipo de ventas incorporar el pensamiento estratégico de la Organización.
  - Revisión de la Misión , Visión y Valores. La Misión acota la razón de ser de nuestro negocio, la visión define que queremos conseguir a largo plazo, parte clave para trazar el camino a través de la Estrategia y los Valores nos definen bajo que criterios, conductas, principios lo vamos a realizar.
  - El análisis del entorno específico de la empresa, donde analizaremos a los clientes, proveedores y en especial la competencia. Permitiendo identificar las oportunidades y amenazas en los flujos de venta de la empresa.
  - Definición de las potenciales alternativas cuyo desarrollo e implantación servirá para reducir las amenazas, mejorar las debilidades, potenciar las fortalezas y desarrollar nuevas oportunidades de venta.
  - Del conjunto de todas las alternativas identificadas se seleccionarán a aquellas que cumplan con criterios de importancia, rendimiento y oportunidad.
  - La elaboración de un documento base que describa un Programa de mejora de la actual fuerza de ventas de la organización.
-



**PUZZLE**  
CONSULTORES

---

## Planificación Estratégica en Ventas

### El Proceso:

#### 1ª Fase:

El análisis de la situación y la descripción del posicionamiento actual de nuestra estrategia de ventas. “Toda una primera declaración de buenas intenciones”

#### 2ª Fase:

La búsqueda de alternativas y la elección de las más eficientes . “El esfuerzo por hacer cosas diferentes”

#### 3ª Fase:

La elaboración y calendarización de un de acción. “De las buenas intenciones a las acciones reales de mejora”





**PUZZLE**  
CONSULTORES

---

## Planificación Estratégica en Ventas

### Planificación de las Sesiones:

**1ª** La creación del equipo de mejora de ventas:  
Objetivos y metodología (5 horas).

**2ª** Análisis de la situación actual. El posicionamiento  
estratégico de venta (5 horas).

**3ª** La elección de las palancas de cambio. La definición de  
líneas estratégicas de mejora comercial (5 horas).

**4ª** La asociación vital: Metas de la organización y líneas  
estratégicas de venta (5 horas).

**5ª** La redacción del Documento de Eficiencia Comercial que  
incluya un calendario de acciones de mejora de ventas (5  
horas).

---