

La crisis que actualmente vivimos está llevando a las empresas a tomar medidas drásticas como la congelación de los presupuestos, la reestructuración de las plantillas, la paralización de las inversiones y la desaceleración en la asunción de riesgos.

Ante este panorama FEUGA, en colaboración con la Escuela de Finanzas, organiza un seminario en el que se tratará de ofrecer a las empresas soluciones para optimizar una de las funciones organizacionales clave en todo período incierto: la gestión comercial.

La redefinición estratégica de productos y mercados, la reorientación en la planificación comercial y la actualización de herramientas como el CRM son algunas de las medidas que se analizarán, a través de supuestos prácticos concretos, a lo largo de esta jornada.



Sede FEUGA:

Rúa Lope Gómez de Marzoa, s/n
Campus Universitario Sur
15705 SANTIAGO DE COMPOSTELA
Tel: +34 981 534 180
Fax: +34 981 524 454
feuga@feuga.es

Oficina FEUGA:

Área Comercial, local A-9
Campus Universitario
36310 VIGO
Tel: +34 986 812 665
Fax: +34 986 812 666
feugavigo@feuga.es

Colabora:



Curso

La Gestión Comercial en épocas de incertidumbre

21 sept

08 h

Sede FEUGA. Rúa Lope Gómez de Marzoa.
Campus Sur. Santiago de Compostela

www.feuga.es

Curso

La Gestión Comercial en épocas de incertidumbre

Sede FEUGA. Rúa Lope Gómez de Marzoa

Campus Sur. Santiago 21 sept 2009

Objetivos

- ♦ Plantear nuevas orientaciones comerciales ante la incertidumbre.
- ♦ Actualizar las herramientas de planificación y gestión comercial.
- ♦ Diseñar estrategias comerciales de reacción ante bajadas de la demanda.

Metodología

A través de “modelos” de empresas representativas se plantearán distintas situaciones ante el mercado y se analizarán las posibles acciones a llevar a cabo.

Con las aportaciones de todos los participantes se desarrollarán las nuevas líneas estratégicas en productos y clientes, con una aproximación a las nuevas variables para incentivar y los debidos esquemas de planificación y gestión.

Dirigido a

- ♦ Empresarios y gerentes de empresa.
- ♦ Directivos y personal especialmente del área comercial.
- ♦ Profesionales de la Administración Pública y del entorno docente e investigadores interesados en la materia.
- ♦ Consultores y auditores.

Programa

21 de SEPTIEMBRE de 2009

09:30 a 14:30 - 16:00 a 19:00

1.- ¿Cómo llevar a cabo una redefinición estratégica de productos y mercados?

- Análisis de las líneas de productos: potencial actual, posibilidad de incorporación de productos complementarios y nuevas líneas.
- Umbral de rentabilidad por líneas y estrategia de precios.
- Ampliación de mercado: nuevos productos, áreas y oportunidades ante los competidores.

2.- Nueva orientación de la planificación comercial

- Detectar prioridades, variables de medida y de incentivos para cada línea de productos.
- Tratamiento de entradas y salidas de clientes: objetivos de flujos.

3.- Actualización de herramientas de planificación y gestión: introducción/visión del CRM

- ¿Cómo ampliar y explotar bases de no clientes?
- Definición de alertas y gestión de desviaciones.
- Apoyos automáticos e implicación de gestores en la planificación de clientes.

4.- Refuerzo del seguimiento y apoyo en la gestión

- ¿Cómo realizar una planificación dinámica?: intervalos de actualización.
- Pasos para un seguimiento orientado al apoyo y a la redefinición de planes de acción.

Ponentes

J. Manuel Martínez Cortiña. Economista. Profesor Regular de la Escuela de Finanzas. Anteriormente ha sido Director Territorial de BBVA.

J. Luis Cortón Cortón. Profesor Regular de la Escuela de Finanzas. Anteriormente ha sido Director Territorial de BBVA.

BOLETÍN DE
INSCRIPCIÓN

Nombre y apellidos: _____

_____ DNI: _____

Empresa / Institución: _____

CIF: _____ Cargo: _____

Sector / Actividad: _____

Dirección: _____

Localidad: _____

Provincia: _____ CP: _____

Teléfono: _____ Fax: _____

e-mail: _____

FECHA LÍMITE DE INSCRIPCIÓN: 15 DE SEPTIEMBRE**IMPORTE DE MATRÍCULA: 215 euros**

Los socios de FEUGA y empresas del CEDE FEUGA disfrutarán del 10% de descuento. El precio incluye la entrega de documentación, cafés y certificado.

Los gastos de formación de personal tienen la consideración de gastos deducibles en la determinación del rendimiento de actividades empresariales y/o profesionales, tanto en el Impuesto sobre Sociedades como en el IRPF. Estos gastos también pueden dar lugar a bonificaciones en las cuotas empresariales a la Seguridad Social, aunque en el caso de nuestras actividades, sólo serán aplicables cuando la empresa gestione directamente su crédito anual de formación ante la Fundación Tripartita para el Fomento del Empleo.

FORMA DE PAGO:

Cheque o transferencia bancaria a favor de FEUGA

Entidad **BANCO GALLEGO** Número de cuenta **0046-0001-21-0000779310** Fundación Empresa-
Universidad Gallega**Inscripción**

Enviar el presente boletín y copia de la transferencia bancaria

Por e-mail: feugaformacion@feuga.es**Por fax:** +34 981 524 454