

PROYECTO COMERZIALAB



¿Conoces el **potencial de tu equipo comercial**? ¿cómo de cohesionada está tu fuerza de ventas?
Descúbrelo !!

Objetivo: Dotar a las empresas de una herramienta para desarrollar un diagnóstico de la situación de su departamento comercial, que le ayudará a iniciar un proceso de reflexión, que supone el punto de partida para analizar la situación actual de su fuerza de ventas, identificando qué aspectos deberían mejorarse, desde una amplia perspectiva, con el objetivo final de mejorar la competitividad.

Finalidad: Ofrecer a las empresas una herramienta de diagnóstico y reflexión, que identifica en qué aspectos o áreas debe mejorar el departamento comercial, desde la visión de todos los actores clave que forman parte de la actividad comercial de la misma; la dirección de la empresa, el responsable comercial y todos los miembros del departamento comercial, con el fin último de mejorar la competitividad de la empresa y su proceso de gestión comercial

Participantes: 15 empresas

Duración Estimada: Entre 4-6 semanas

Coordinador: CEEI Castellón

Fases del proyecto:

Fases proyecto COMERZIALAB-2009						
	semanas					
	I	II	III	IV	V	VI
Fase de adhesión al proyecto	■					
Desarrollo del proyecto			■			
Presentación de los resultados						■

Objetivos Clave:

Identificar rápidamente en qué aspectos debería mejorar la actividad del departamento comercial.

Analizar la situación competitiva actual del negocio, su rentabilidad y posibilidades futuras.

Determinar las fortalezas y debilidades propias de la empresa y de su producto o servicio, a efectos de diseñar una buena estrategia competitiva.

Obtención de retroalimentación con la realización del diagnóstico, promoviendo la reflexión y el aprendizaje, consiguiendo una información fiel para la toma de decisiones por parte de los agentes implicados.

Conocer la opinión real de la situación del departamento comercial, desde el punto de vista de los comerciales de la empresa; facilitando la posterior elaboración de un plan comercial factible con mayores posibilidades de éxito.

Las distintas áreas tratadas en el diagnóstico pueden ser utilizadas como referencia a la hora de establecer indicadores del desempeño del departamento comercial.

Ayudar a las empresas participantes a mejorar su competitividad

Metodología: Se realizarán sesiones de trabajo individuales, en las que técnicos del CEEI se reunirán con los responsables pertinentes en cada caso, para evaluar y analizar los aspectos más relevantes de la organización.

El proyecto concluirá con una sesión conjunta entre todas las empresas participantes en la cual se realizarán actividades de networking, con el objetivo de compartir buenas prácticas, experiencias, sensaciones, conclusiones del proyecto, y elevar de forma exponencial los resultados del proyecto.

Resultados del proyecto

Los resultados muestran las valoraciones aportadas por cada uno de los agentes implicados en el departamento comercial, a partir de las cuales se detectarán los aspectos clave que precisan mejora, además de posibles fortalezas que se deban potenciar, siendo así una herramienta de reflexión.

Una de las principales utilidades de este proyecto es que pueden comparar las valoraciones de diferentes personas dentro de una misma organización, de manera que se pondrá de manifiesto la existencia de divergencia de opiniones; con el fin de poder consensuar las principales necesidades de mejora y las posibles acciones a emprender.

Destinatarios:

Pymes, localizadas en la Comunidad Valenciana, hasta 5 años desde su fecha de constitución

Plazo de adhesión al proyecto: hasta el **2 de noviembre de 2009**, cumplimentado la ficha de inscripción y enviándola a proyectos@ceei-castellon.com

Coste para la empresa: el participar en este proyecto no tiene un coste, sino que se trata de una inversión.

empresas de hasta 3 años		empresas de 3-5 años	
Coste del proyecto	1425	Coste del proyecto	1425
iva (16%)	228	iva (16%)	228
bonificado	1353,75	bonificado	1211,25
nominal	71,25	nominal	213,75
iva (16%)	228	iva (16%)	228
total a pagar	299,25	total a pagar	441,75

Proyecto cofinanciado por los fondos FEDER, dentro del Programa Operativo FEDER de la Comunidad Valenciana 2007-2013



**"la herramienta
comercial para tu
empresa ..."**



buena idea ...!



**Bienvenidos a la herramienta
comercial para empresas ...**

proyectos oferta
selección
postventa know-how
herramienta equipo
comercial innovación
en comercialización
planificación
competitividad canales
de distribución
comercial objetivos
económicos