

## JORNADA ABIERTA

# “Plan de Ventas 2012”

*Jueves 12 de Enero de 2012*

### Presentación

Vivimos un momento histórico especialmente interesante por lo complejo, difícil e imprevisible. Las empresas han de prepararse para afrontar la situación con eficacia, lo que supone disponer de planes muy flexibles y criterios, previamente establecidos, para pasar de uno a otro según los resultados que vayamos obteniendo, siendo la rapidez de reacción el elemento clave del éxito.

Ante esta situación compleja, el empresario puede asistir de forma pasiva al desarrollo de los acontecimientos, o de forma por-activa, diseñando posibles escenarios y su plan de acción.

### Objetivos:

- Enumerar las razones que obligan a disponer del Plan de Ventas 2012.
- Conocer técnicas específicas de Previsión de ventas aplicables hoy.
- Practicar fórmulas de extrapolar ventas y saber la estacionalidad.
- Diseñar «escenarios alternativos» con sus planes de actuación.
- Elegir formas de seguimiento eficaces para evaluar el avance mes a mes ... y así reaccionar con oportunidad, rapidez y eficacia.

### Programa:

1. ¿Qué caracteriza el momento actual en que vivimos?
2. ¿Qué precauciones se exigen de un buen empresario o ejecutivo?
3. El concepto de escenario como alternativa flexible de planes estudiados, previamente a los acontecimientos, y de aplicación inmediata
4. Conseguir una gran rapidez de reacción.
5. ¿Qué técnicas de previsión me pueden ayudar?
6. Las cuotas de ventas para repartir la responsabilidad de los objetivos.
7. El Plan de Ventas y el éxito para 2012, en marcha.

### Dirigido a:

Empresarios, gerentes, directivos de PYMEs y futuros empresarios.

### Ponente:

Luis Roig Sancho

Consultor de Empresas

### Día, Hora y Lugar:

Jueves 12 de Enero de 16:30 a 20:00 h.

Salón de Actos CEEI Valencia