



---

Taller

## **GESTIÓN DE VENTAS en el sector industrial**

Descubre el Método POCVEC para aumentar tus ventas

*Programa del taller*

---

### **OBJETIVO GENERAL**

- Proporcionar un sencillo pero práctico método comercial que te permita aumentar las ventas de tu empresa

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Mostrar cómo aplicar la planificación, organización y control para alcanzar tus objetivos comerciales
- Crear y comunicar al mercado propuestas de valor tangibles y claramente ventajosas
- Gestionar las emociones del personal implicado en el área de ventas
- Conocer una herramienta de BI (Business Intelligence) para el control de ventas

### **CONTENIDO**

1. **PLANIFICACIÓN** *qué quiero conseguir y cómo lo voy a lograr*
2. **ORGANIZACIÓN** *con qué medios y recursos lo haré*
3. **COMUNICACIÓN** *cómo creo y traslado al mercado los beneficios de mi producto*
4. **VENTAS** *cómo puedo tener éxito en una reunión de ventas*
5. **EMOCIONES** *cómo motivo a mi personal de ventas*
6. **CONTROL** *cómo hago seguimiento de mis resultados de venta*

Después de la celebración del taller se te enviarán por e-mail varios documentos para facilitar la implantación del Método POCVEC en tu empresa.

Asimismo, se te ofrecerá la implantación gratuita y una licencia de uso de cuatro meses de la herramienta para control de ventas BOB, Business on Board, que te permitirá consultar los datos de venta de tu empresa desde tu smartphone y tablet. Más información en [www.bobonline.es](http://www.bobonline.es). El fabricante se reserva el derecho de instalarlo sólo en aquellas empresas de las que ya dispone de un conector con el programa de Gestión o ERP.

## QUÉ SE LLEVA EL PARTICIPANTE

Además de conocer el Método POCVEC, la empresa que asista recibirá una serie de archivos informáticos para facilitar la implantación de este método comercial en su empresa. También, podrá disponer de una App para smartphone y tablet para el control y análisis de ventas de su empresa en movilidad.

## DIRIGIDO A

Empresarios, Gerentes, Directivos, Comerciales y cualquier otra persona implicada en el área de ventas de su empresa o con inquietud por esta temática.

## LUGARES DE CELEBRACIÓN, FECHAS Y HORARIO

5 ediciones en la Región de Murcia.  
Horario, de 16:30 a 19:30 horas



### CEHEGÍN

Jueves, 7 de mayo de 2015  
Centro Tecnológico del  
Mármol y la Piedra Natural



### CARTAGENA

Jueves, 14 de mayo de 2015  
Confederación de Organizaciones  
Empresariales de Cartagena (COEC)



### YECLA

Jueves, 21 de mayo de 2015  
Centro Tecnológico del Mueble  
y la Madera



### LORCA

Jueves, 28 de mayo de 2015  
Cámara de Comercio e Industria de  
Lorca



### MURCIA

Jueves, 4 de junio de 2015  
Cámara de Comercio, Industria  
y Navegación de Murcia

## MÁS INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES EN

BENEFICIO CONSULTING  
[tallerventas@beneficioconsulting.com](mailto:tallerventas@beneficioconsulting.com)  
[www.beneficioconsulting.com](http://www.beneficioconsulting.com)