

1. Diagnóstico comercial

- 1.1. Definir objetivos comerciales - ¿Qué debemos alcanzar para el próximo año?
- 1.2. Definir estrategias comerciales - ¿Cómo alcanzar los objetivos trazados?
 - 1.2.1. Estrategia general - ¿Cómo será alcanzado el objetivo comercial?
 - 1.2.2. Estrategia corporativa - ¿Cómo operara el negocio dentro del mercado donde competimos?
 - 1.2.3. Estrategia competitiva - ¿Cuáles son las bases sobre las que el negocio competirá?
- 1.3. Plan comercial - ¿Cómo mejorar las ventas?
 - 1.3.1. Enfoque para atraer nuevos clientes - ¿Cómo identifico segmentos u oportunidades de ventas?
 - 1.3.2. Enfoque para aumentar las ventas - ¿Cómo desarrollo los canales de ventas?
 - 1.3.3. Enfoque para alcanzar nuevos objetivos - ¿Cómo mejoro la productividad de los equipos?
 - 1.3.4. Enfoque para incrementar el margen de ganancia - ¿Cómo rentabilizo la venta?

2. Ejecución comercial

- 2.1. Acciones comerciales - ¿Qué tácticas debo ejecutar?
 - 2.1.1. Clientes objetivo - ¿Cómo los identifico? ¿Dónde están?
 - 2.1.2. Pasos para implementar la táctica - ¿Cómo me organizo? ¿Qué actividades debo realizar?
 - 2.1.3. Equipo y estructura - ¿Cómo organizo al equipo comercial?
 - 2.1.4. Canales de distribución - ¿Cómo hare llegar el producto al cliente final?
 - 2.1.5. Calendario de actividades - ¿Cómo hago seguimiento de las acciones a realizar?
 - 2.1.6. Costo de cada acción comercial - ¿Cómo determino el costo beneficio de cada acción comercial?

3. Decisiones comerciales

- 3.1. Presupuesto de ventas - ¿Cómo estimo el volumen de ventas?
 - 3.1.1. Pronostico de ventas del sector - ¿Cómo estimo la venta de la competencia y del sector donde voy a competir?
 - 3.1.2. Pronostico de ventas de la empresa - ¿Cuánto debemos vender?
- 3.2. Organización de la nueva cartera de clientes - ¿Cómo construyo una cartera desde cero?
 - 3.2.1. Organizar la base de clientes - ¿Con que criterios segmento la base de clientes?
 - 3.2.2. Clasificar a los clientes - ¿Cómo priorizo la gestión de la base de datos?
- 3.3. Desarrollo de la cartera de clientes existentes - ¿Cómo mejoro y gestiono la cartera existente?
- 3.4. Plan de remuneraciones - ¿Cómo debo remunerar al equipo?

4. Medición de la gestión comercial

- 4.1. Retorno de la inversión - ¿Está funcionando el negocio?
 - 4.1.1. Costo de adquirir un cliente - ¿Cuánto me cuesta conseguir un cliente?
 - 4.1.2. Ratio de conversión - ¿Qué tan efectivos son mis vendedores?
 - 4.1.3. Satisfacción del comprador - ¿Están satisfechos los clientes con mi producto?
 - 4.1.4. Retención de clientes - ¿Cuánto debemos vender?
 - 4.1.5. Margen Comercial – ¿Estamos ganando o perdiendo?
 - 4.1.6. ROI - ¿Las inversiones que hemos realizado están generando ganancia?