



### HERRAMIENTAS PARA LA PLANIFICACIÓN COMERCIAL

#### INTRODUCCION

Se ha hablado mucho sobre las herramientas de gestión Comercial y de su implementación. En general está el convencimiento que su aplicación es eficiente y esto no tiene nada que ver con la obtención o no de los resultados deseados.

Estamos acostumbrados a improvisar en un ambiente en donde las distintas variables cambian a diario y la intuición pasa a ser un valor muy buscado por las empresas en los profesionales que contrata.

Simplemente caemos en la difícil tarea de justificar lo que paso, bueno o malo, amparándonos en el profundo marco de incertidumbre y de cambios vertiginosos que hoy vivimos.

Para analizar estos aspectos y tratar de tener un mayor control de lo que proyectamos en la vida comercial de las empresas en las que trabajamos, la Escuela de Capacitación Aseguradora de la Asociación Argentina de Compañías de Seguros , ha elaborado un programa cuyas características se describen a continuación:

#### OBJETIVOS:

Brindar herramientas de planificación y control que permita proyectar el rumbo comercial con bases sólidas y minimizar el grado de “intuición” en la toma de decisiones empresarias.

#### A QUIENES ESTA DIRIGIDO:

A todos los mandos Medios o Gerenciales que deseen perfeccionarse con las más modernas herramientas de estrategia y planificación comercial, contacto con clientes.

#### CONDUCTOR:

**Antonio Abad Sánchez**

Licenciado en Administración de Empresas

Fundación de Altos Estudios en Ciencias Comerciales

#### DIRECCION ACADEMICA

**Dr. Pedro Zournadjian.**

#### LUGAR DE REALIZACION

Asociación Argentina de Compañías de Seguros – 25 de Mayo 565 - 2° piso, C1002ABK – Capital Federal

#### FECHA DE REALIZACION



# Escuela de Capacitación Aseguradora AACCS

Jueves 21 y viernes 22 de agosto de 2014, de 9 a 13 hs.

## **ARANCEL**

\$ 1320.- + IVA

Miembros de Compañías Afiliadas a A.A.C.S. \$ 1200.- + IVA

Se entregará material y certificado de asistencia

**PARA GARANTIZAR LA ADMISIÓN EL PAGO DEBERÁ REALIZARSE ANTES DEL EVENTO**

## **INSCRIPCIONES**

De 10 a 17 Hs. en la AACCS, 25 de mayo 565 – 2° piso C1002ABK – Capital Federal.-

Fax: 4312-6300.-

escuela@aacs.org.ar

## **TEMARIO**

1. Introducción: Problemática actual. Necesidades y errores habituales de las compañías de seguros Argentinas o servicios en general. Marco teórico práctico. Planificación Comercial primeras definiciones.
2. Definición de Objetivos de una planificación comercial, análisis de información, su ordenamiento y posterior definición de la real situación en que se encuentra la organización.
3. Definición de la estrategias y objetivos a alcanzar.
4. Desarrollos de los distintos planes tácticos de acción para alcanzar los objetivos deseados que van desde el plan de marketing general hasta la definición de producto, distribución, precio, estimación de ventas, marco legal, entre otros.
5. Plan de Gestión Comercial, su implementación.
6. Determinación del presupuesto de ingresos y egresos.
7. Definición e implementación de los controles y corrección de desvíos.
8. Preparación y presentación del "Plan de gestión Comercial"

## **SOLICITUD DE INSCRIPCION: HERRAMIENTAS PARA LA PLANIFICACIÓN COMERCIAL**

Apellido y Nombre:

Empresa:

CUIT:



# Escuela de Capacitación Aseguradora

## AACS

---

Teléfono (s):

E-mail:

Dirección:

Localidad: