



Dirección Financiera Básica para Comerciales

Sku: PH04B06C01

Horas: 20

Formato: HTML

OBJETIVOS

- Entender correctamente el conjunto de inteligencias necesarias para desarrollar óptimamente la "Inteligencia Financiero Comercial" necesaria para vender rentablemente (para ambas partes).
- Entender correctamente la relación existente entre las ventas y los objetivos eco-fin y los resultados, comprendiendo que hay distintos niveles de responsabilidad que pueden repercutir en el área comercial.
- Comprender adecuadamente cómo la toma de decisiones en relación a las Ventas afecta a las inversiones comerciales, los créditos comerciales y el fondo de maniobra comercial: y viceversa.
- Comprender adecuadamente la toma de decisiones en relación al Pricing, a los precios de venta y la forma de medir la rentabilidad (multilateral).
- Ser capaz de tomar en consideración las distintas claves identificadas para tomar decisiones en relación con los canales de venta y la exportación.
- Ser capaz de interpretar las distintas herramientas de control de las desviaciones presupuestarias de forma que podamos aplicar, llegado el caso de existir desviaciones, aquellos reajustes contemplados en el Plan de Contingencia y que hemos podido analizar previamente gracias a la capacidad de contemplación de escenarios potenciales.
- Ser capaz de identificar cada KPI seleccionado en el CMI diseñado y justificar el por qué de su elección.
- Ser capaz de comprender las diversas claves que identifican a cada perfil de persona con las que vamos a negociar en la empresa (cliente): responsabilidades, necesidades e intereses.9. Ser capaz de realizar propuestas que atiendan a las claves estudiadas y adaptarlas a las necesidades de la propia empresa y de los clientes objetivo.

OBSERVACIONES

- Con este contenido de curso profesional el alumno aprenderá las claves de la Inteligencia FinancieroComercial abarcando aspectos como los objetivos económicos y los resultados comerciales de la empresa, la importancia de la decisión en la venta y su repercusión en la maniobra comercial, la relación precio-costes en la venta y la importancia de tener un Plan Comercial y de Control de las desviaciones presupuestarias, así como conocer los perfiles negociadores del cliente y la generación de propuestas comerciales según el perfil financiero-cliente.

CONTENIDOS

1. Inteligencia Comercial & Inteligencia Financiera 2. Objetivos económicos & resultados comerciales 3. Inversiones, gestión de créditos y del fondo de maniobra comercial 4. Precios - costes y relación con la venta 5. Canales de venta y logística 6. Plan comercial y control de desviaciones presupuestarias 7. Cuadro de Mando y KPI 8. Perfiles negociadores del cliente 9. Propuestas comerciales para perfil financiero/cliente