

- 1
 - CIRCULOS DE SATISFACCION.
 - MOTIVACIONES DE COMPRA. (5 parámetros).
 - COMPARATIVA CON NUESTRA COMPETENCIA .

- 2
 - ORGANIGRAMA Y FUNCIONES DE LA ORGANIZACION COMERCIAL.
 - PERFILES DE CADA PUESTO.
 - SEGMENTACION DE CLIENTES POR MOTIVACION DE COMPRA.

- 3
 - AREAS GEOGRAFICAS COMERCIALES.

- 4
 - INTERRELACIONES INTERNAS EN DEPARTAMENTO COMERCIAL:
 - ENLACE – VENDEDOR.
 - ENLACE – OFERTAS.
 - ENLACE Y VENDEDOR CON DIRECTOR COMERCIAL.
 - INTERRELACIONES EXTERNAS ENTRE DEPARTAMENTOS.

▪ ACCION COMERCIAL:

- ESTUDIO DE MERCADO POR AREA GEOGRAFICA (HABITUALES, POTENCIALES, DESCONOCIDOS).
- IDENTIFICACION MOTIVACIONES DE COMPRA (5 PARAMETROS) Y SEGMENTACION DE LA CARTERA.
- CAPTACION DE LA INFORMACION:
 - ❖ SECTOR Y UBICACION , NUMERO DE EMPLEADOS, FACTURACION, ETC...
 - ❖ VOLUMEN TOTAL DE COMPRA EN CARTON ONDULADO.
 - ❖ % DE PARTICIPACION NUESTRA Y/O DE COMPETIDORES, IDENTIFICANDO REFERENCIAS Y TIPO DE PRODUCTO Y % DE PARTICIPACION EN DICHAS REFERENCIAS.
 - ❖ REFERENCIAS ESTRELLA.
 - ❖ MOTIVACIONES DE COMPRA.
 - ❖ ORGANIGRAMAS, CAPACIDADES DE DECISION Y PERFILES.
 - ❖ SISTEMA DE PRODUCCION, ALMACENAMIENTO Y LOGISTICA.
 - ❖ DIAS DE DESCARGA. HORARIOS, FESTIVOS.
 - ❖ FORMA DE PAGO.
 - ❖ PALETIZADO Y PRESENTACION DEL PRODUCTO.
 - ❖ OTRAS ALTERNATIVAS EXISTENTES O POTENCIALES DE EMBALAJE PARA EL CLIENTE.
 - ❖ PLAZO DE ENTREGA, PRESENTACION DE PRODUCTO, ETC.. DE NUESTRA COMPETENCIA.
 - ❖ STOCKS.

- 6 ■ ELABORACION Y SEGUIMIENTOS PRESUPUESTOS DE VENTA.

- 7 ■ ESTRATEGIA POR CLIENTE:
 - DESPACHO COMERCIAL.
 - PREPARACION DE VISITA: OBJETIVOS PUNTUALES Y ESTRATEGICOS.
 - SEGUIMIENTO (VENEDORES, ENLACES, DIRECTOR COMERCIAL).

- 8 ■ PLANIFICACION DE VISITAS: NUMERO DE VISITAS Y RUTAS DE VISITA.

- 9 ■ PARAMETROS DE SEGUIMIENTO PERIODICO:
 - RIESGOS.
 - PRODUCTO EN EXPEDICIONES.
 - REFERENCIA Y/O CLIENTES POR MARGEN.
 - FORMAS DE PAGO.
 - M2 MINIMOS POR PEDIDO Y RUTA DE FABRICACION.
 - STOCKS.
 - REFERENCIAS PROBLEMATICAS.

- 10 ▪ LA VISITA (LA DISTANCIA CORTA):
 - LA PRIMERA VISITA.
 - OBJETIVOS Y ARGUMENTACIÓN.
 - OBJECIONES Y CONTRARGUMENTACIONES.

- 11 ▪ PLAZOS DE ENTREGA.

- 12 ▪ LAS RECLAMACIONES.

- 13 ▪ ACTUALIZACION DE LA INFORMACION Y REFERENCIAS OBSOLETAS.
 - REFERENCIAS PROBLEMATICAS PARA PRODUCCION.

- 14 ▪ COMPETENCIA.

15

- SIMULACIONES DE VENTA.
- USO DE LAS AGENDAS.
- DESPACHOS.