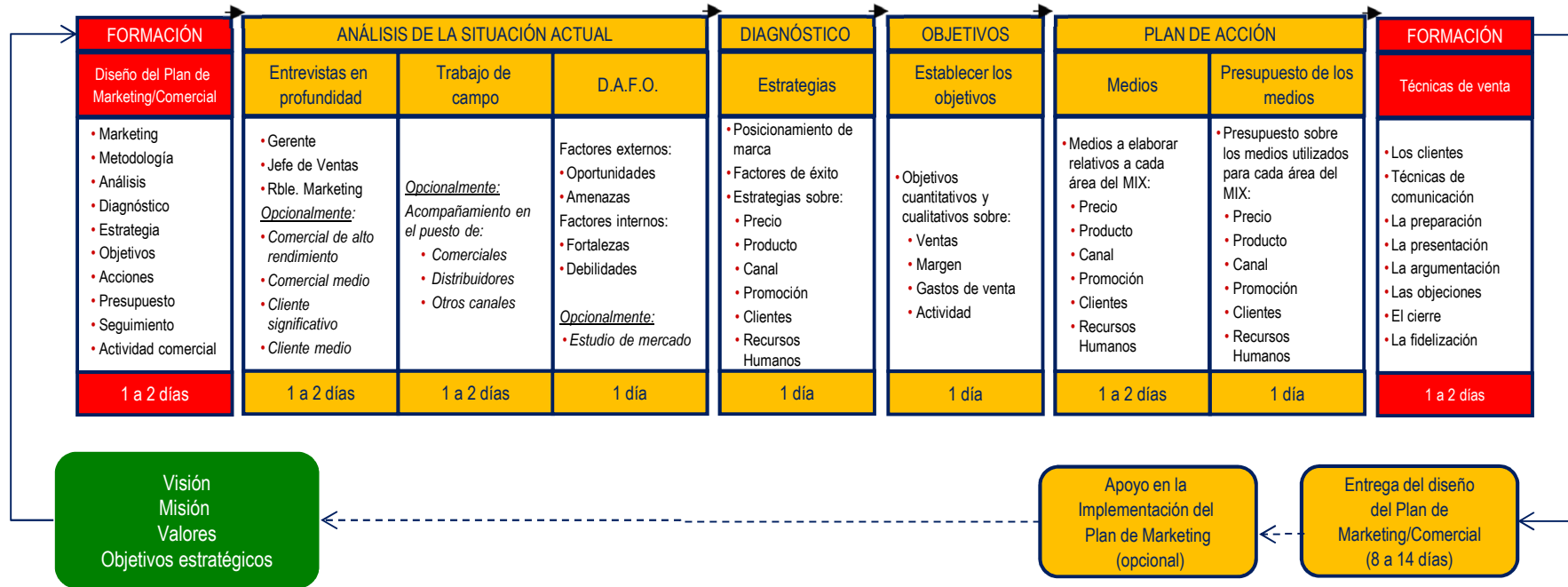


Diagrama del proceso de “FORMACIÓN Y DESARROLLO DEL PLAN MARKETING” por FORMARK Consultores



VENTAJAS DEL PLAN DE MARKETING / COMERCIAL

- Supone un enfoque profesional del proyecto, facilitando la toma de decisiones en el ámbito comercial y de marketing.
- Desarrolla unos planes de acción, coherentes con la consecución de los objetivos marcados.
- Crea el escenario dentro del cual se ejecutan las acciones comerciales, sin lugar a ambigüedades ni confusiones.
- Habilita los mecanismos de control, que permiten verificar la consecución de los objetivos.
- Se actualiza periódicamente, siguiendo una misma estructura y sistematización, siendo independiente de las personas que hayan intervenido en su definición y ejecución.
- Relaciona los ingresos esperados con los gastos presupuestados, así como las diferentes áreas de responsabilidad y los mecanismos de control.

VENTAJAS DEL PROYECTO EN CONCRETO

- Proporciona la formación necesaria a un empleado de la empresa, tanto para el momento actual, como para el futuro.
- Proporciona el Plan de Marketing y Comercial para el año vigente.
- El proceso garantiza la implementación práctica del Plan, al estar desarrollado en conjunto con un consultor de FORMARK.
- Proporciona a la empresa una metodología de trabajo, aplicable a otros ámbitos de la gestión empresarial.
- Produce una catarsis interna, necesaria para una acción de cambio.
- Genera un clima de enfoque comercial al conjunto de la empresa, concepto básico en los momentos actuales.

Diagrama del proceso de “FORMACIÓN Y DESARROLLO DEL PLAN MARKETING” por FORMARK Consultores

El programa de trabajo se realizará de la siguiente forma:

- ✓ Sesiones presenciales de 8 horas seguidas, donde el método de trabajo será:
 - A. Formación sobre el temario previsto
 - B. Desarrollo práctico sobre el caso del cliente
- ✓ Todo el desarrollo práctico quedará en la propiedad del cliente y será la base del desarrollo comercial de la misma.
- ✓ Las sesiones se proponen con una periodicidad semanal.
- ✓ En las sesiones estará la persona afectada como elemento clave de desarrollo, pudiendo estar dos o tres personas más, exclusivamente con carácter de “oyentes”.
- ✓ Las sesiones se realizarán en el despacho del cliente y de FORMARK alternativamente.
- ✓ Durante todo el proyecto, además de la formación recibida cliente obtendrá:
 - Un Plan de Marketing y Comercial
 - El correspondiente presupuesto de ventas, margen y gastos.
 - Metodología de actividad comercial
 - Estructura para la base de datos