

JORNADA ABIERTA

“Plan de Ventas 2011: Hechos, propuestas y acción”

Jueves 13 de Enero de 2011

Presentación

La situación presente se caracteriza por dificultades de venta y tesorería. Los socios pueden aportar más capital, pedir prestado a los bancos o conseguir dinero de los clientes. Todas las empresas anhelan mejorar su liquidez.

En esta jornada proponemos fórmulas para conseguir ese dinero. Si lo aportaran los socios habría que devolverlo y con beneficios, si los bancos, con intereses, y solo el dinero de los clientes, entra y se queda para siempre. Esta es la mejor de las alternativas para resolver el problema.

Objetivos:

- Modelar el éxito
- Detectar gastos inefectivos y reducirlos
- Estimular el “saber hacer” en la empresa
- Competir de forma rentable
- Construir el Plan de Ventas 2011

Programa:

1. ¿Qué hacen los triunfadores? Revisión de las acciones de empresas de éxito americanas, japonesas y valencianas. Lecciones aprendidas.
2. Cómo conseguir el dinero de los clientes: Clientes nuevos versus Venta media.
3. Determine los gastos inefectivos y elimínelos inmediatamente.
4. Aproveche el saber hacer dentro de su empresa, como línea de avance. Haga todo de una forma nueva y mejor.
5. Determine las condiciones y elija el terreno para competir de un modo más inteligente y rentable.
6. Haga un buen Plan de ventas. Llévelo a buen fin.
7. Conclusiones. Pase a la acción.

Dirigido a:

Empresarios, gerentes, directivos de PYMEs y futuros empresarios.

Ponente:

Luis Roig Sancho

Consultor de Empresas

Día, Hora y Lugar:

Jueves 13 de Enero de 16:30 a 20:00 h.

Salón de Actos CEEI Valencia