


¡Impulsa tu negocio! Logra mejoras en la acción comercial y en la gestión económico-financiera

Fechas: Del 20 de octubre al 15 de diciembre (Miércoles)

Horario: 09:00-11:00

Duración: 16 horas

Lugar: Cámara de Gipuzkoa - Avda. de Tolosa, nº 75 - 20018 Donostia-San Sebastián 

INSCRIPCIÓN

Organizado en colaboración con **ELKARGI**

objetivos

Cámara de Gipuzkoa y **Elkargi** hemos puesto en marcha un plan de formación dirigido a los equipos comerciales de las pymes guipuzcoanas.

El objetivo del programa es:

- Conocer cómo realizar un plan comercial e incorporar herramientas de seguimiento.
- Identificar herramientas digitales complementarias a la acción comercial tradicional.
- Utilizar diferentes fuentes de información sobre mercados.
- Entender conceptos económicos básicos necesarios par la gestión comercial.

programa

1. DISEÑO DEL PLAN COMERCIAL

Día 20 de octubre

- Productos y servicios. ¿Cómo clasificarlos?
- ¿Cómo realizar la segmentación de clientes y ventas cruzadas? DAFO.
- ¿Quién es mi competencia?
- ¿Qué material y medios de promoción utilizo?
- ¿Cuáles son nuestros objetivos cuantitativos y cualitativos? ¿Qué estimación de ventas tenemos?
- ¿Cómo diseñar el plan de acción comercial?
- ¿Qué herramientas de seguimiento comercial utilizamos?
- ¿Cómo diseñar el Cuadro de Mando Comercial? ¿Cuáles deben ser nuestros

indicadores y ratios?

2. PLAN COMERCIAL: UN CASO PRÁCTICO

Día 27 de octubre

- ¿Cómo realizar el proceso de análisis?
- ¿Cómo definir la estrategia comercial?
- ¿Cómo definir el Plan de acciones comerciales?

3. DIGITALIZACIÓN COMO APOYO A LA ACCIÓN COMERCIAL TRADICIONAL

Día 3 de noviembre

- ¿Cómo diseñar nuestra estrategia digital de apoyo a la acción comercial:
 - Medios y redes sociales.
 - Web.
 - Comercio on line.
 - Plataformas digitales.

4. FUENTES DE INFORMACIÓN Y VIGILANCIA COMPETITIVA

Día 10 de noviembre

- ¿Cómo Identificar fuentes de información en los distintos mercados?
 - Mercado nacional.
 - Nuevos mercados exteriores.
 - Mercado francés.

5. ALCANZADAS LAS VENTAS, CÓMO ELABORAR UNA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Día 17 de noviembre

- ¿Cómo estructurar una Cuenta de Pérdidas y Ganancias para que nos ayude a analizar mejor la evolución del negocio?
- ¿Cómo diferenciar los costes fijos y variables y analizar su incidencia en el beneficio?
- ¿Qué es el EBITDA, para qué sirve?
- ¿Qué capacidad tiene el negocio de hacer frente a sus deudas?

6. CUÁNDO SE COBRE UNA VENTA, ¿NECESITAREMOS FINANCIAR AL CLIENTE?

Día 24 de noviembre

- La Importancia de diferenciar el momento de la venta y el del cobro.
- ¿Qué es y para qué sirve un Presupuesto de Tesorería?
- ¿A qué plazos se vende a los clientes? ¿Y a qué plazos se cobra realmente?
- ¿Cómo calcular la diferencia?
- Y ¿qué plazo de financiación dan los proveedores?
- ¿Cómo conocer las necesidades de liquidez de mi negocio?
- ¿Qué alternativas de financiación existen para cubrir el crédito concedido a los clientes?

7. ¿CÓMO FINANCIAR EL NEGOCIO DE MANERA EQUILIBRADA?

Día 1 de diciembre

- La importancia de diferenciar la inversión a largo y corto plazo, y disponer de

- recursos financieros a largo y corto plazo.
- ¿Cómo financiar toda la inversión?
- ¿Cómo medir en días, la inversión en corto plazo?
- Si se crece en ventas ¿cómo hemos de financiarlo?
- ¿Cómo saber si el negocio tiene una buena solvencia? ¿Cómo medirlo?

8. CUATRO CLAVES PARA CONTROLAR EL NEGOCIO

Día 15 de diciembre

- **COSTES:** ¿Cómo calcular el coste de los productos para la correcta fijación de precios?
- **INFORMES:** ¿Cómo puedo calcular el margen y rentabilidad de nuestros productos?
- **TESORERÍA:** ¿Qué información podemos necesitar para controlar la tesorería correctamente?
- **INDICADORES:** ¿Qué indicadores pueden resultar válidos para gestionar mejor el negocio?

ponentes

Koro Otegi

Técnico de Desarrollo Comercial de Cámara de Gipuzkoa

Rafael Iraundegi

Técnico de Digitalización de Cámara de Gipuzkoa

Alfonso Aguirre

Técnico de Desarrollo Empresarial de Cámara de Gipuzkoa

Maite Urgoiti

Gestora Financiera en ELKARGI SGR

Isabel González

Responsable Area Formación en ELKARGI SGR

Mikel Ansoalde

Consultor IT & Sistemas de Gestión en ELKARGI SGR

Otros datos relevantes

- **Fecha, duración y lugar**
 - Días 20, 27 de octubre, 3, 10, 17 y 24 de noviembre y 1 y 15 de diciembre. De 9.00 a 11.00 horas.

Cámara de Gipuzkoa. Avda. de Tolosa, 75. 20018 Donostia.

- **Precio**

- 390 euros

La inscripción podrá realizarse por empresa, participando personas diferentes en los distintos módulos.

Descuento de un 10% para las terceras y sucesivas inscripciones.

En caso de no cancelar la inscripción, o realizarla con menos de 48 horas de antelación al inicio de la formación, se deberá abonar el 100% del importe, salvo caso de fuerza mayor.

FUNDAE

Las inscripciones podrán bonificarse parcialmente en las cuotas de la Seguridad Social a través de la encomienda de gestión a Cámara de Gipuzkoa.

Información

943 000284

bikain@camaragipuzkoa.com