

REACCIONEM I IMPULSEM EL DEPARTAMENT COMERCIAL!

La situació actual ha canviat la manera de
gestionar i executar la **VENDA**.
ADAPTA'T i **NO ET QUEDIS** fora de joc



icoexel 
CONSULTORIA COMERCIAL
www.icoexel.com



PROGRAMA PUSH-VENDES 6M

Especialment dissenyat per front “estat actual de xoc” i impulsar les vendes en el segon semestre 2020

1.

CONSISTEIX EN REDEFINIR I REVISAR D'URGÈNCIA

l'estratègia, operativa i plà d'acció comercial de les empreses industrials del nostre territori.

**ESTRATÈGIA ► OBJECTIUS ► METODOLOGIA DE TREBALL ► EXECUCIÓ
► SEGUIMENT ► MILLORAR EL RATI DE TANCAMENT D'OPORTUNITATS**

ÀREES A TRACTAR EN LA DIAGNOSI



2. COM HO FEM?

A través del programa **PUSH-VENDES 6M** adaptant-nos a la necessitat de cada empresa **INDUSTRIAL** segons sigui el seu **TAMANY, DIMENSIÓ** i **EINES** disponibles.

Pensat per “adaptar les vendes al moment actual” durant el segon semestre 2020.

↳ FASE 1

MES 1 → MES 2 → MES 3

↳ FASE 2

MES 2 → MES 3 → MES 4 → MES 5 → MES 6

**ADAPTAR ESTRUCTURA
CIAL+ MK al moment actual**

ORGANIGRAMA
AGENTS COMERCIALS
SITUACIÓ CONTRACTUAL

**SEGMENTACIÓ
CLIENTS / POTENCIALS**

MERCATS
TIPOLOGIA CLIENTS
CLASSIFICACIÓ A-B-C
BASE DE DADES

**SITUACIÓ DE
VENDES**

ANÀLISI VENDES
PRESSUPOST MACRO

FASE 1

"Conèixer per actuar"

- Situació i estructura comercial actual:
 - Vendes / Equip / Oportunitats.
- Breu sobre **CLIENTS/ POTENCIALS / NOUS** i estat Base de Dades (BBDD) disponible.
- Redefinir estratègia comercial + objectius generals i individuals de l'equip.
- Repartició de noves tasques a l'equip comercial.
- Eines comercials actuals disponibles (Adaptació / creació noves eines comercials per vendre més)

FASE2

"Preparació i Execució en el **MOMENT ACTUAL**" **PLA ACCIÓ COMERCIAL + OPORTUNITATS = VENDES**

- **EXECUCIÓ del PLA d'ACCIÓ COMERCIAL** definit anteriorment.
- Implementació noves eines creades.
- Seguiment de tasques dels objectius marcats a través d'INDICADORS.
- Col-laboració d'ICOEXEL en la execució comercials, ja sigui:
 - Executor en 1a persona realitzant TASCA COMERCIAL DIRECTA / CONJUNTA DE VENDA.
 - Seguiment equip comercial actual tasca comercial assignada i assoliment d'objectius comercials.

GESTIÓ OPORTUNITATS MOMENT ACTUAL

OFERTES EN CURS + LOCALITZACIÓ
DE NOVES OPORTUNITATS
"PIPELINE"

PLA D'ACCIÓ COMERCIAL

OBJECTIUS COMERCIALS
CALENDARI
INFORMACIÓ:
interna/externa

SEGUIMENT I CONTROLLING

INDICADORS I EINES
PER A SEGUIMENT I
CONTROLLING

3. LES EINES



A. Aportació eines bàsiques (T'ajudem a professionalitzar la venda i actualitzar el procés de venda)

- a. Argumentari vendes, nou material gràfic, base dades, classificació client, fluxe comercial, registre d'acció comercial, pressupost vendes, execució comercial, gestió oportunitats (pipeline), indicadors comercials, calendari i seguiment d'accions.

B. Eines opcionals:

- a. "Cloud Sales Goal" ► T'ajudem a fer el pas de "treballar x hores" ► "treballar x objectius" (pensat "campanyes" concretes)
- b. "E Commerce" ► Possibilitat d'adaptar la millor botiga on-line segons sigui el teu tipus d'indústria.
- c. "CRM Comercial" ► Disseny i implementació de la gestió de relació amb els clients i seguiment de les tasques assignades.

ALGUNS DELS NOSTRES CLIENTS:

Arola
LINKING YOUR WORLD

YOP
CBG.
UNIVERSITAT DE GIRONA

decustik | **dukta**
acoustic and decorative panels | flexible adhoc

DNC
DISTRIBUCIÓ

elausa
PROFESIONALS

ESPINA

MP
Max Grup
Synergies in plastic

NOVATILU
BRES LA LACIÓ

Osona Industrial Plastic

OPE - Oficina de Promoció Econòmica i Apunyat de Plaques

SMARTY PLANET
Powered by Borealis

PRIVAT

Rusqué
— SINCE 1912 —

Sager
UNIFORMES

Grups de Brest
TERRA | **KLINKER**

urbioTica
THE CITY OPERATING SYSTEM

ENS APASSIONA EL MON DE LA VENDA EL NOSTRE PROJECTE ÉS GUANYADOR

CONTACTA amb nosaltres i
T'INFORMAREM sense cap compromís:

www.icoexel.com

NOVA ADREÇA!



EDIFICI CAN MAURICI
Ronda Francesc Camprodon 1 (Planta 4, porta C)
08500 Vic, Barcelona
T.+34 93 850 72 80
info@icoexel.com

segueix-nos  