

EL PLAN DE VENTAS

ESTRUCTURA Y PUNTOS CRÍTICOS



FASE 6 SISTEMAS DE INFORMACIÓN



- › Tener presente desde el principio.
- › Actitud de mejora.
- › Monitorizar el proceso identificando palancas a potenciar, erradicar o mejorar.
- › Instrumentos poco válidos y/o fiables.
- › Explotación exclusivamente fiscalizadora/represora.
- › Realizarlo sólo al final.

FASE 5 PROGRAMAS Y PRESUPUESTOS



- › Énfasis en el detalle.
- › Retro-planear.
- › Comunicar y delegar.
- › Diseñar e implementar el plan de acción.
- › Descuidar tareas / Falta de detalle.
- › Falta de fe ante los primeros resultados (por debajo de lo esperado).
- › Equivocar resultados y comportamientos.

FASE 4 ESTRATEGIA DE MEDIOS



- › Creatividad, intuición.
- › Pensamiento divergente.
- › Juicio y análisis crítico.
- › Capacidad práctica.
- › Abrir al máximo el abanico de alternativas posibles para elegir la alternativa más adecuada.
- › Inercia de acciones.
- › Miedo al error / Escasas alternativas.
- › Criterios poco definidos.
- › Falta de ponderación y cuantificación de los medios.

FASE 1 DESCRIPCIÓN DE SITUACIÓN



- › Apertura de enfoque.
- › Visión general.
- › Capacidad de organizar la información.
- › Actitud de mejora.
- › Visión del entorno y reconocimiento de nuestra posición.
- › Elaborar juicios previos.
- › La inercia o peso del pasado.
- › Ambiente enrarecido.

FASE 2 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN



- › Actitud analítica.
- › Flexibilidad de enfoque.
- › Búsqueda de correlaciones.
- › Identificador de causalidades.
- › Confundir síntomas con causas.
- › No priorizar ni cruzar daño.
- › Diseminar líneas de acción.

FASE 3 PREVISIONES, OBJETIVOS Y CUOTAS



- › Dimensionar / Cuantificar .
- › Cuantificar /Precisar.
- › Consensuar.
- › Idea clara y precisa de lo que podemos lograr y contraste con lo que pretendemos lograr.
- › Falta de concreción.
- › Falta de realismo.
- › Falta de consenso y compromiso.

LEYENDA

- Objetivo
- Competencias
- Peligros