

## LA TÁCTICA COMERCIAL: CIENCIA, HERRAMIENTAS Y TÉCNICAS CONTRASTADAS

[INSCRÍBETE AQUÍ](#)

<b>FECHAS Y HORARIO</b>	Jueves, 20 de marzo. De 09:30-13:30 h.
<b>FORMATO</b>	Presencial.
<b>LUGAR</b>	Hermanos Lumiere, 11, Vitoria-Gasteiz, Álava. Parque Tecnológico de Euskadi- Campus Vitoria-Gasteiz.
<b>DURACIÓN</b>	4 horas.
<b>PLAZAS</b>	30
<b>DIRIGIDO A</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Exclusivo para pymes de más de 10 trabajadores.</li><li>• Exclusivo para cargos de Dirección, Marketing y Ventas pertenecientes a pymes.</li></ul> <p>* Máximo dos personas por empresa.</p>

### OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

Los objetivos de aprendizaje de esta acción formativa son proporcionar criterios y herramientas para dar respuesta a los siguientes retos:

- Segmentar, diversificar y fortalecer tu cartera de clientes: Crea perfiles de clientes y posiciona tus productos y servicios de manera diferenciada en el mercado. Aprende a reducir la dependencia de unos pocos clientes clave creando una base más sólida y estable para tu negocio.
- Aumentar la eficiencia de tus visitas comerciales: Planifica mejor tus rutas y optimiza tu tiempo, ahorrando costes innecesarios y maximizando tus oportunidades de venta.
- Aprovechar cada oportunidad de venta cruzada: Descubre cómo identificar productos o servicios complementarios para aumentar el valor de cada cliente.
- Mejorar la atención y fidelización de tus clientes: Desarrolla un seguimiento postventa que garantice la satisfacción del cliente.
- Optimizar la gestión comercial con tecnología: Utiliza herramientas como CRM para agilizar tus procesos, mejorar la toma de decisiones y aumentar la rentabilidad de cada negociación.



### CONTENIDOS DE LA FORMACIÓN

- ¿Para qué una “táctica” comercial?: el eslabón perdido entre la estrategia y el plan comercial.
- Planificación y gestión de visitas comerciales.
- Negociación de precios y gestión de márgenes.
- Identificación y ejecución de ventas cruzadas.
- Sistematización y guía de buenas prácticas en el ecosistema comercial.

### FORMACIÓN IMPARTIDA POR



**ANA BLANCO**  
Fundadora de  
Grupo Bentas

Socia fundadora de Grupo Bentas con más de 20 años de experiencia ayudando a grupos empresariales y pymes industriales, en implementación de proyectos de consultoría comercial y más de 40 años como experta en la negociación telefónica, contribuyendo a la creación de *call center* y siendo instructora y *coach* en esta especialidad. Su experiencia abarca tanto la formación como la investigación aplicada, lo que le ha permitido desarrollar un conjunto único de 35 herramientas que sirven de puente entre la estrategia y la operativa, adaptadas específicamente a las pymes industriales.