CAMARA DE GIPUZKOA
GIPUZKOAKO BAZKUNDEA

ELKARGi

¡Impulsa tu negocio!

Logra mejoras en la acción comercial

y en la gestión económico-financiera

Objetivos

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

Los objetivo del programa son:

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

CAMARA DE GIPUZKOA
GIPUZKOAKO BAZKUNDEA

ELKARGi

1. DISEÑO DEL PLAN COMERCIAL

DURACION: 3h

¿DE QUÉ TRATA?

- 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?
- Caso práctico: Cómo realizar el proceso de análisis. Cómo definir la estrategia comercial. Cómo definir el Plan de acciones comerciales.

CAMARA DE GIPUZKOA
GIPUZKOAKO BAZKUNDEA

ELKARGi

2. DIGITALIZACIÓN COMO APOYO A LA ACCIÓN COMERCIAL TRADICIONAL

DURACION: 2h

¿DE QUÉ TRATA?

¿Cómo diseñar nuestra estrategia digital de apoyo a la acción comercial:

- **Medios y redes sociales.**
- **Web.**
- **Comercio on line.**
- **Plataformas digitales.**

CAMARA DE GIPUZKOA
GIPUZKOAKO BAZKUNDEA

ELKARGi

3. FUENTES DE INFORMACIÓN Y VIGILANCIA COMPETITIVA

DURACION: 2h

¿DE QUÉ TRATA?

¿Cómo Identificar fuentes de información en los distintos mercados?

- **Mercado nacional.**
- **Nuevos mercados exteriores.**
- **Mercado francés.**

CAMARA DE GIPUZKOA
GIPUZKOAKO BAZKUNDEA

ELKARGi

4. ESTIMADAS LAS VENTAS, CÓMO ELABORAR UNA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

DURACION: 2h

¿DE QUÉ TRATA?

¿Cómo estructurar una Cuenta de Pérdidas y Ganancias para que nos permita analizar la evolución del negocio?

¿Cómo diferenciar los costes fijos y variables, y cómo analizar su incidencia en el beneficio?

¿Qué es el EBITDA, para qué sirve?

¿Qué capacidad tiene el negocio de hacer frente a sus deudas?

CAMARA DE GIPUZKOA
GIPUZKOAKO BAZKUNDEA

ELKARGi

5. CUÁNDO SE COBRA UNA VENTA, ¿NECESITAREMOS FINANCIAR AL CLIENTE?

DURACION: 2h

¿DE QUÉ TRATA?

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 nos 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?

CAMARA DE GIPUZKOA
GIPUZKOAKO BAZKUNDEA

ELKARGi

6. CÓMO FINANCIAR EL NEGOCIO DE MANERA EQUILIBRADA

DURACION: 2h

¿DE QUÉ TRATA?

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

CAMARA DE GIPUZKOA
GIPUZKOAKO BAZKUNDEA

ELKARGi

7. CUATRO CLAVES PARA CONTROLAR EL NEGOCIO

DURACION: 2h

¿DE QUÉ TRATA?

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?

CAMARA DE GIPUZKOA
GIPUZKOAKO BAZKUNDEA

ELKARGi

Ponentes

Koro Otegi
Técnico de Desarrollo Comercial y Continuidad Empresarial de Cámara de Gipuzkoa

Rafael Iraundegi
Técnico de Digitalización de Cámara de Gipuzkoa

Blanca Ortueta
Técnico de Gestión del Conocimiento de Cámara de Gipuzkoa

Jon Leaniz
Gestor Financiero en ELKARGI SGR

Pablo Azurmendi
Consultor Financiero en ELKARGI SGR

Isabel González
Responsible Area Formación en ELKARGI SGR

Mikel Ansoalde
Consultor IT & Sistemas de Gestión en ELKARGI SGR

CAMARA DE GIPUZKOA
GIPUZKOAKO BAZKUNDEA

ELKARGi

Fechas, duración y horario

- **Días 21, 28 de febrero, 6 y 13 de marzo de 2024 (miércoles)**
- **15 horas**
- **De 9.30 a 13.30 horas (excepto el modulo 1 que será de 9.30 a 12.30 horas)**

Lugar

Cámara de Gipuzkoa. Avda. de Tolosa, 75. 20018 Donostia-San Sebastián

Matrícula

400€. La inscripción podrá realizarse por empresa, participando personas diferentes en los distintos módulos.

(Se retendrá un 30% en cancelaciones efectuadas entre 5 y 1 día antes del comienzo del programa y el 100% el día de inicio).

Información e inscripción

•Cámara de Gipuzkoa: Teléfono: 943 000284 - E-mail: bikain@camaragipuzkoa.com
•Elkargi: Teléfono: 943 309060 - Email: formacion@elkargi.es

ELKARGi

Tu **aliado** financiero. Zeure alboan.

CAMARA DE GIPUZKOA

GIPUZKOAKO BAZKUNDEA