

PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA DE EQUIPOS COMERCIALES

El departamento comercial debe tener clara cuál es su estrategia. De esta forma puede optimizar sus **resultados** a través del cumplimiento de los **objetivos** y del uso de **herramientas** orientadas a tal fin.

La importancia del **equipo comercial** en la empresa hace que la mejora y la eficacia de su trabajo repercuta en las cuentas finales. En Delta Consultores apostamos por una planificación estratégica de los equipos comerciales como método para mejorar su **eficacia y eficiencia**.

Colaboramos con nuestros clientes a través de un servicio integral de optimización de la fuerza de ventas, marcando los **objetivos** y las acciones que permitirán su cumplimiento.

Nos encargamos de:

- ▶▶ Implementar herramientas adaptadas a las características de su empresa.
- ▶▶ Apoyar en la realización de un seguimiento periódico con reuniones semanales individuales del equipo de ventas o comercial lo que permitirá garantizar que se cumplan los objetivos, aplicando en cada caso las medidas necesarias.