



Nuestro objetivo es la optimización de las actividades y recursos económicos relacionados con los procesos comerciales, en función de las metas perseguidas por nuestros clientes.

Nuestro punto de partida se basa en una jornada de trabajo, a realizar conjuntamente con los principales responsables de Marketing y Ventas, donde nuestros consultores recopilarán la información necesaria para determinar la situación actual y principales inquietudes relativas a los procesos comerciales, y propondrán un marco de actuación que defina acciones concretas, correctoras o de refuerzo, totalmente personalizadas y orientadas a la consecución de los objetivos comerciales de nuestros clientes.



Para ello, comenzaremos examinando los diferentes objetivos comerciales, así como los productos y servicios comercializados, los clientes

y clientes potenciales, y posteriormente nuestros consultores analizarán las diferentes acciones comerciales llevadas a cabo, el coste de las mismas y los recursos humanos que intervienen en éstas acciones.

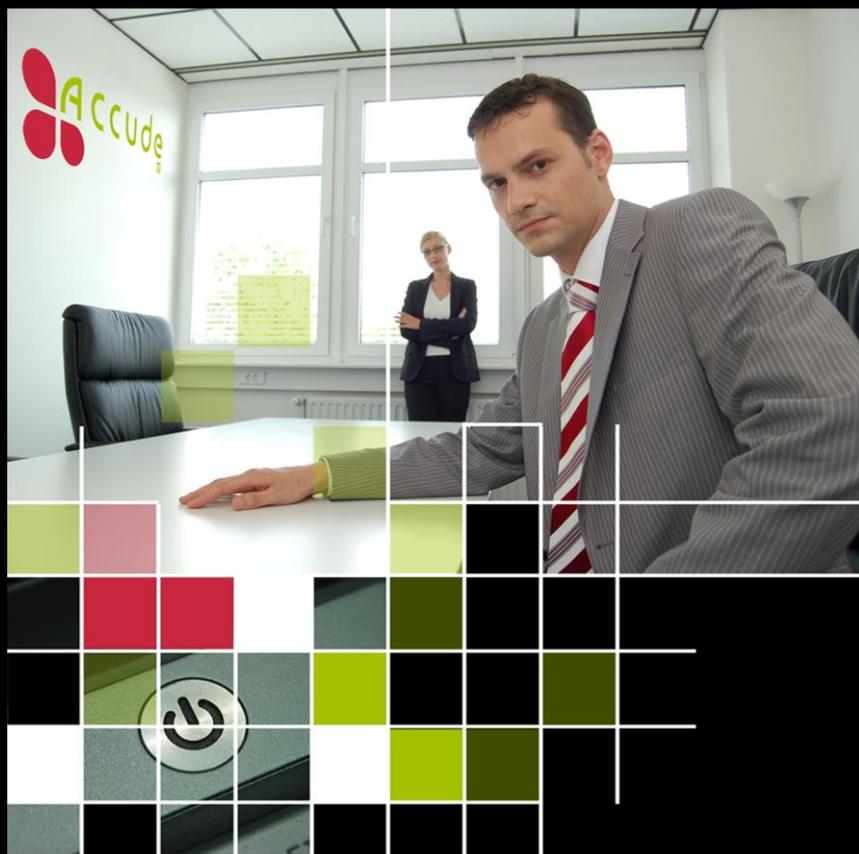
Igualmente, se analizarán los resultados y grado de satisfacción de éstas acciones, las fortalezas, amenazas y barreras, tanto externas como internas, que dificultan o pudieran dificultar el alcanzar los objetivos deseados, así como la imagen de Compañía y su percepción en el Mercado.



Nuestra experiencia, nos ha permitido desarrollar un método de trabajo enfocado a minimizar el tiempo de dedicación de nuestros clientes en esta actividad. De ésta forma, la duración de éstas sesiones de trabajo varían entre las 3 y 5 horas, en función del tamaño, canales de distribución y actividad comercial de nuestros clientes.

En el caso de organizaciones complejas, con diferentes sedes y problemáticas diferentes en cada una de ellas, así como diversidad de productos y servicios, y objetivos diversos por cada uno de ellos, nuestro estudio se centraría en dar soluciones a aquellos objetivos prioritarios para nuestros clientes, para ir trabajando el resto, en sesiones sucesivas y en las diferentes sedes, en función de la organización y estructura del cliente.

Por si sola, ésta sesión de trabajo ya constituye todo un ejercicio de reflexión sobre la actividad y los procesos comerciales, al tratarse aspectos que normalmente no son trabajados, o son descuidados en muchas organizaciones, por el día a día. La mera exposición y el debate sobre la actividad comercial (la forma de hacer las cosas, el porqué de las mismas, quien las está realizando, con qué objetivos, con qué resultados, etc.), con un consultor externo experto en la materia, y una visión objetiva de las relaciones comerciales, constituye en si mismo un importante punto de partida en la mejora de nuestra forma de actuación, para la obtención de resultados de éxito.



Pero lo más importante, es el análisis resultante del estudio de nuestros consultores, que constituye un marco de actuación personalizado, donde se recogen soluciones pragmáticas, y recomendaciones, teniendo siempre presente la optimización del presupuesto de nuestros clientes. Aportamos acciones concretas, de rápida implantación, para obtener resultados de forma inmediata, y todo ello en base a unos objetivos concretos, estudiados conjuntamente en la sesión de trabajo.

A partir de éste momento, Accude podrá colaborar en la planificación y gestión de algunas o de la totalidad de las actividades planteadas en este marco de actuación, acompañando a nuestros clientes, en la consecución de sus objetivos.

Por último, quisiéramos destacar que somos conscientes de la importancia y confidencialidad de la información que

puede ser aportada por nuestros clientes. Por este motivo, nuestros consultores firmarán un documento (aportado por Accude), por el cual nos comprometemos a salvaguardar toda la información tratada en las sesiones de trabajo.