



KONFEKOOP

Euskadiko Kooperatiben Konfederazioa
Confederación de Cooperativas de Euskadi

2022

**Programa de Asesoramiento y Acompañamiento
en**

HABILIDADES COMERCIALES

para pequeñas Cooperativas



1. INTRODUCCIÓN. Contextualización

Muy pocas Cooperativas se pueden jactar de no necesitar prospectar, darse a conocer, argumentar, negociar y cerrar ventas para poder seguir activas y generar riqueza.

Sin embargo, en muchas ocasiones, las personas que componen la Cooperativa y el equipo comercial en concreto, apenas cuenta con formación en ventas.

La labor comercial es la punta de lanza de nuestra Cooperativa, nuestra imagen, con la responsabilidad de conseguir ventas y rentabilidad, en unos mercados muy competitivos y poco diferenciados.

Desde KONFEKOOP te ofrecemos el conocimiento y la metodología para confeccionar el ciclo de venta exitoso de tu empresa y disponer de un equipo comercial motivado y ganador.

Estrategia, análisis del entorno, posicionamiento, diseño de política de producto, fijación de precios, promoción de la actividad empresarial, imagen de marca, planificación del trabajo comercial... son palabras y sentidos que toda persona al frente o como parte de una empresa o proyecto empresarial ha de manejar y, con ello, ser capaz de determinar el diseño, la implantación, el control de resultados y la mejora continua de cada uno de ellas.



1. INTRODUCCIÓN. Contextualización

Con este **asesoramiento** especializado se persigue, por tanto, no sólo el logro de resultados en cuanto a planificación de marketing o comercial se refiere, sino al logro de resultados en la puesta en marcha de las acciones diseñadas.

Además de la TRANS-FORMACION, si fuera necesario, **acompañamos** a tu Cooperativa en visitas comerciales, reuniones internas, llamadas a potenciales,... en definitiva, todo aquello que pueda ayudar a reforzar y asentar lo trabajado durante el asesoramiento.

2. OBJETIVOS DEL PROGRAMA

- Analizar el ciclo de venta de la Cooperativa y marcar objetivos para su mejora.
- Aprender a identificar y analizar las necesidades de los clientes.
- Aprender a desarrollar argumentos comerciales.
- Conocer técnicas para potenciar las ventas.
- Desarrollar habilidades comerciales para negociar y resolver objeciones.
- Conocer y practicar técnicas de negociación comercial.
- Planificar la estrategia comercial en su conjunto.
- Elaborar con la Cooperativa un plan de acción en el área comercial y de ventas que permita lograr mejorar su situación comercial.
- Dotar de conocimientos y acompañar en la adquisición de destrezas vinculadas al empleo de las TIC aplicadas al desarrollo de actividades comerciales.
- Analizar nuevas tendencias, oportunidades de negocio, competencias, sinergias con otras Cooperativas, etc.

3. PROCESO DE TRABAJO. Cómo



Lanzamiento	<ul style="list-style-type: none">• Reunión de lanzamiento.• Definición de objetivos comerciales.• Recogida de información de clientes objetivo y estrategia.• Calendarización de siguientes sesiones y “deberes”.
Sesiones de Trabajo	<ul style="list-style-type: none">• Sesiones individuales.• Análisis de la información.• Contraste rendimiento comercial.• Opcional: Sesiones de campo (visitas a clientes y potenciales).
Comunicación y cierre	<ul style="list-style-type: none">• Validación de acciones y éxitos tempranos.• Informe de conclusiones y propuesta de acciones de consolidación a futuro.• Publicación y difusión al resto de Cooperativas.

4. ALCANCE DEL PROYECTO Y METODOLOGIA

El número de horas de asesoramiento y acompañamiento a una Cooperativa se estima una dedicación máxima de 16 horas.

- En el desarrollo del proyecto se atenderá al cumplimiento de las siguientes acciones:
- Asesoramiento individual o grupal del equipo multidisciplinar de la Cooperativa.
- Elaboración de un plan de trabajo en el área comercial para la Cooperativa, así como un posible plan de formación en esta área de manera acordada para las personas que forman parte de ella.
- Información y derivación a las acciones formativas de KONFEKOOP y/o otros servicios que puedan resultar de interés para el colectivo de la Cooperativa.
- Seguimiento del plan de trabajo en el área comercial y/o ventas planteado.

El servicio de asesoramiento se realizará de manera individualizada para cada cooperativa.

El servicio deberá comenzar a realizarse en un plazo máximo de 10 días a contar desde el momento en el que una cooperativa solicita asesoramiento.

Ante las circunstancias actuales motivadas por el Covid-19 se propone priorizar que el servicio de asesoramiento sea prestado, inicialmente, por videoconferencia; con posibilidad de ser realizado en las oficinas de la cooperativas (siempre con una duración no inferior a 3 horas/sesión) o pudiendo ser realizado en las oficinas de KONFEKOOP, cuando la situación lo permita.



5. PRESUPUESTO ECONÓMICO. Cuánto

El coste de la participación en el Programa será de:

Cooperativas constituidas entre los años 2017 y 2021 100€ + IVA

Cooperativas constituidas antes de 2017 300€ + IVA

El valor real del asesoramiento es 1.200€.

Para el éxito del Programa será requisito indispensable que las Cooperativas participantes cumplan con las fechas, plazos y compromisos acordados con cada una de ellas.

6. DIRECCIÓN DEL PROGRAMA. Equipo técnico

La ejecución del programa estará dirigida por Aitor Ezkerra, y se desarrollará por el equipo de Aken, S. Coop. Pequeña.

Aken, S. Coop. Pequeña es una Cooperativa de profesionales con más de 18 años de experiencia en gestión empresarial y dirección comercial.

7. PLAZOS. Cuándo

A. Plazo de presentación de solicitudes de participación en el programa:

Con anterioridad al 21 de enero de 2022.

B. Plazo de ejecución:

La ejecución tendrá lugar antes del 30 de junio de 2022.

Las fechas concretas se definirán individualmente con cada Cooperativa.