

CURSO PREMIUM 05

Planeación territorial y productividad comercial

Organiza rutas, oportunidades y seguimiento para vender con enfoque.

TERRITORIO · RUTA · CRM



BIOQUIM AGRO

Capacitación para crecer con clientes y cultivos

Lee el territorio antes de llenar la agenda

MAPA 01

ZONAS

cultivos, temporadas y
accesibilidad

MAPA 02

CLIENTES

potencial, actividad y servicio

MAPA 03

OPORTUNIDADES

problema, etapa y ventana de
compra

MAPA 04

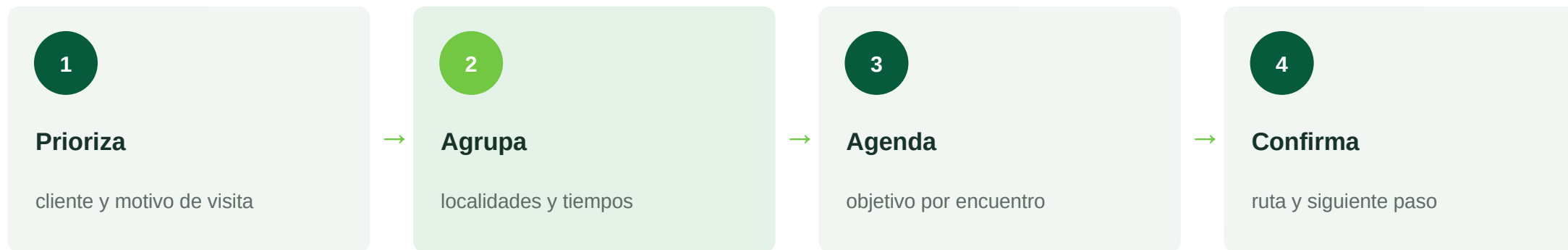
RECURSOS

tiempo, ruta y capacidad de
atención

Territorio claro → prioridad compartida → agenda realista

Construye rutas por prioridad y cercanía

Reserva tiempo para visitas, seguimiento y oportunidades nuevas.



Evita llenar la semana de visitas sin propósito comercial definido.

Define un objetivo distinto por tipo de visita

VISITA 01

PROSPECTO

entender potencial y lograr próximo paso

VISITA 02

DISTRIBUIDOR

revisar sell-out, inventario o capacitación

VISITA 03

PRODUCTOR

diagnosticar cultivo y acompañar manejo

VISITA 04

COBRANZA

confirmar saldo y compromiso

Una visita termina con una acción, responsable y fecha.

Usa el CRM como memoria del equipo

1

CONTACTO

quién · cuándo · canal

2

NECESIDAD

cultivo · oportunidad · prioridad

3

ACUERDO

acción · responsable · fecha

4

ESTADO

abierta · en proceso · ganada/perdida

Revisa un embudo con pasos observables



Actualiza la etapa solo cuando exista evidencia del avance.

Cierra la semana con revisión y aprendizaje

REVISIÓN 01

Cobertura

clientes atendidos vs. prioridad

REVISIÓN 02

Conversión

avance por etapa

REVISIÓN 03

Calidad

siguientes pasos y datos
completos

REVISIÓN 04

Aprendizaje

qué repetir y qué ajustar

Agenda la próxima semana desde las oportunidades reales, no desde la inercia.

De la conversación al crecimiento compartido

01

Diagnostica

entiende el cultivo y el negocio

02

Propón

conecta solución, valor y margen

03

Acuerda

define responsable, fecha y siguiente paso

04

Da seguimiento

mide resultado y construye confianza

REGLA DE ORO

Promete solo lo que puedes respaldar.

Registra acuerdos y usa información del cliente únicamente para el propósito comercial autorizado.

La productividad no es visitar más: es priorizar mejor y cumplir los siguientes pasos.