

SEMINARIO ONLINE



Métrica de Ventas: Estrategias y tácticas

INICIO: Lunes 23 de noviembre
09:30 a 11:30 hrs.



Métrica de Ventas: Estrategias y Tácticas

Objetivos del programa

El alto impacto de tener un Plan Comercial integrado a la Estimación de la Demanda tiene como base el contar con las métricas necesarias para medir el avance y resultados en relación a los objetivos definidos.

Analizaremos las variables claves para realizar un forecast de ventas y las métricas (kpi's) de gestión más relevantes para la empresa.

Este programa permite analizar las herramientas claves de control y medición de ventas; basado en los objetivos definidos en el Plan de Ventas y los indicadores de desempeño permitirá identificar oportunidades de mejora priorizando las ventajas competitivas y definir estrategias y táctica de aplicación.

Este programa aporta a los ejecutivos una visión práctica y alineada del proceso de Planificación Ventas las métricas, los KPI's del negocio y del desempeño, con una bajada práctica para su ejecución.

Contenido

Variables claves de estimación de demanda

Forecast de ventas.

Definir los drivers relevantes para definir los objetivos de ventas.

Metodología para elaboración de un forecast o proyecciones de ventas.

Planeamiento conjunto de ventas y operaciones Sales & Operations (S&OP).

El Proceso paso a paso

Roles y responsabilidades de los actores del proceso

Integrando a la cadena de abastecimiento

Definición de objetivos táctico del Plan de ventas

Matriz de análisis de estrategias y ejecución

Planes con Clientes.

Construcción de indicadores de gestión

Cómo mejorar el desempeño de los clientes

Estrategias y Tácticas de Métricas

KPI's para el comercio, Servicios y manufactura

KPI's de medición de canales de ventas – clientes

KPI's de medición del desempeño de la estructura de ventas

KPI's de Niveles de Servicio foco en el mercado y los clientes

Relator



Pablo A. Barberis

Ingeniero comercial, con postítulo y especialista en Marketing Estratégico, Marketing Digital y post formación en Retail, logística, TI y comercio electrónico. Certificación internacional de Scrum Alliance en metodología Ágil. Scrum Master. Especialista en Design Thinking. Más de 20 años de experiencia liderando gerencias generales, comerciales y de ventas en la industria del retail, consumo masivo, agroindustria, empresas de servicios y de tecnología en Chile y Latino América, en empresas nacionales e internacionales. Lidera proyectos de innovación y transformación digital para nuevos canales de ventas y para diferentes mercados.

Información e inscripciones

Fecha de inicio	Lunes 23 de noviembre de 2020
Fecha de término	Miércoles 25 de noviembre de 2020
Días	Lunes, Martes y Miércoles
Horario	09:30 a 11:30 hrs.
Duración	6 horas (3 sesiones de 2 horas cada una)
Modalidad	Online
Valor general	\$135.000
Valor Socios de ICARE	\$90.000
Descuentos	15% de descuento por 5 o más inscripciones

INSCRÍBASE AQUÍ

INSCRIPCIONES:

Capacitación ICARE Ltda.

RUT: 76.619.580-6

Teléfonos: 22280 5311 – 22280 5329

Email: seminarios@icare.cl