

# Cómo gestionar las Ventas en Tiempos de Crisis



# **Cómo gestionar las Ventas en Tiempos de Crisis**

# Objetivos del programa

En tiempos de crisis locales o mundiales se hace imperativo que las empresas se adapten con la máxima rapidez, para transitar en estos nuevos escenarios no solo de alta competitividad y complejidad, sino que ahora en tiempos de crisis recurrentes. Los Planes de la empresa no necesariamente se van a mantener, deben corregirse y definir nuevos objetivos y una nueva estrategia con foco en resultados y en la eficiencia de la operación. La improvisación y la falta de ejecución correctiva de la demanda y del plan comercial es garantía de no buenos resultados. Es imperativo estimar los ingresos de la empresa y como alcanzarlos.

**El objetivo central es conocer las herramientas claves para gestionar con éxito las ventas y sus resultados en el mercado, en tiempos complejos y de venta difícil.**

El curso permitirá conocer un enfoque agudo de como sostener las ventas de manera constante para fidelizar y desarrollar clientes. Además analizaremos las variables claves que determinan el realizar un forcast o estimación de los objetivos de ventas y las métricas de negocios que todo ejecutivo debe analizar y gestionar para alcanzar los resultados de ventas tiempos de crisis.

# Contenidos

## **Comprendiendo las Crisis y los Posibles Futuros Escenarios**

Contexto macro y micro del entorno competitivo y variables exógenas que impactan al negocio.

## **Reevaluando el Plan Comercial y las Ventas en Situación de Crisis**

Cómo vender más en tiempos de crisis  
Como atraer y fidelizar a clientes  
Gestión e Impacto en las decisiones comerciales  
Gestionando el Portafolio de Productos  
Rentabilidad. Clasificación y análisis del Portafolio

## **Canales de Distribución**

Optimización y Segmentación de canales de ventas y de clientes  
Clasificación y priorización de los canales y clientes en escenarios de incertidumbre  
Gestión de la estructura y equipo de ventas

## **Rol del Marketing y La Economía Digital**

Reinventar el negocio y nuevas formas de comunicarse con los clientes  
Marketing y las ventas en problemas.  
Tendencias y paradigmas del Ecommerce.  
Desafíos de los negocios online y el offline.

## **Estimación de Demanda en Situaciones de Crisis**

Definición de los drives relevantes para analizar y definir los objetivos de ventas.  
Proceso paso a paso de elaboración de objetivos de ventas, su monitoreo y control.  
Roles y responsabilidades de los actores del proceso  
Plan de ejecución de las Ventas  
Implementación de los desafíos definidos en el forecast  
Planes de ventas con Clientes.  
Compromisos de los actores responsables del proceso  
Métrica de Ventas. Estrategias y Tácticas,  
Estructura y equipos de ventas  
Tips para prospección de clientes y de efectividad  
KPI's de medición de canales de ventas –clientes  
Medición del desempeño de la estructura de ventas  
potenciar y priorizar resultados comerciales.  
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

<b>Fecha de inicio</b>	Jueves 7 de mayo de 2020
<b>Fecha de término</b>	Martes 19 de mayo de 2020
<b>Días</b>	Martes y jueves
<b>Horario</b>	9:30 a 11:30 hrs.
<b>Duración</b>	8 horas (4 sesiones de 2 horas cada una)
<b>Modalidad</b>	Online
<b>Valor general</b>	\$160.000
<b>Valor Socios de ICARE</b>	\$120.000
<b>Descuentos</b>	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