

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

Fecha de inicio	Jueves 7 de mayo de 2020
Fecha de término	Martes 19 de mayo de 2020
Días	Martes y jueves
Horario	9:30 a 11:30 hrs.
Duración	8 horas (4 sesiones de 2 horas cada una)
Modalidad	Online
Valor general	\$160.000
Valor Socios de ICARE	\$120.000
Descuentos	15% de descuento por 5 o más inscripciones

INSCRIPCIONES:

Capacitación ICARE Ltda.

RUT: 76.619.580-6

Teléfonos: 22280 5311 – 22280 5329

Email: seminarios@icare.cl