

SEMINARIO ONLINE



Gestión Comercial: KPI's de Medición de Desempeño

INICIO: Miércoles 31 de agosto
8:30 a 11:30 hrs.



**Gestión
Comercial:
KPI's de
Medición de
Desempeño**

Objetivos del programa

El alto impacto de contar con 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 contra los objetivos definidos.

Analizaremos las variables claves para realizar un forecast de ventas y las métricas (kpi´s) de gestión comercial más relevantes para las organizaciones. Con una visión integradora de los principales indicadores en la cadena de abastecimiento,

Este programa permite aplicar las herramientas claves de control y medición de ventas con un enfoque agudo en aumentar las ventas de sus clientes, basado en los

objetivos definidos en el Plan comercial y como alinear al equipo de ventas con los objetivos corporativos.

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

METODOLOGÍA: Este curso se realizará con la metodología "aprender haciendo". Se usará un caso para análisis y aplicación de los temas desde el inicio hasta el término del programa, avanzando de acuerdo al de cada módulo que permitirá a los asistentes extrapolar a su trabajo.

Contenido

Proceso de Planificación Comercial

Incentivar y desarrollar la capacidad analítica

Plan comercial Integrado

Segmentación de canales de ventas y de clientes

Clasificación y análisis de Portafolio de productos

Matriz de gestión de la cartera de productos

Matriz de Portafolio de Productos ABC y

Política de Inventarios

Variables claves de estimación de demanda

Forecast de ventas.

Definición de los drives 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)

Métrica de Ventas: Estrategias y Tácticas

Definición de objetivos y Tácticos del Plan.

Matriz de análisis de estrategias y ejecución

Gestión del Benchmarking

Planes con Clientes.

Construcción de indicadores de gestión

Controlar y mejorar el desempeño

Métricas de Ventas: Medición del desempeño

Indicadores de productividad comercial y efectividad de las ventas.

KPI's para el comercio, servicio 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

KPI's para la cadena de abastecimiento integrada a la gestión del negocio

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 Agil. 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	Miércoles 31 de agosto 2022
Fecha de término	Lunes 12 de septiembre de 2022
Días	Lunes y miércoles
Horario	8:30 a 11:30 hrs.
Duración	12 horas (4 sesiones de 3 horas cada una)
Modalidad	Online
Valor general	\$232.000
Valor Socios de ICARE	\$157.000
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