

CONFERENCIA EMPRESARIAL

¡CÓMO VENDER EN UN AÑO DE ALTA INCERTIDUMBRE!

Se acabó la crisis?

Todos hemos sufrido, unos más otros menos, de acuerdo con el tipo de negocio.

Objetivo:

Generar un espacio de análisis para Empresarios, Gerentes Generales, Gerentes de Ventas, Mercadeo y otras áreas de la empresa de cara a las situaciones que se vislumbran en este 2012 y que afectarán la venta y la rentabilidad empresarial.

*Es hora de definir el camino a seguir pues en 2012 **TODO SERÁ DISTINTO.***

Contenidos:

- 1. Visión general del entorno Macro-económico 2012**
- 2. Los 10 Desafíos a enfrentar**
 - a. Inventarios**
 - b. cuentas por cobrar**
 - c. efectividad en la gestión de ventas**
 - d. retención y fidelización de clientes**
 - e. perfil de vendedores**
 - f. modelo de negocio**
 - g. descuentos**
 - h. incentivos**
 - i. remuneración y**
 - j. investigación de mercados**
- 3. Lo que no se mide no se puede mejorar (KPI's)**
- 4. Enfoque**

Los equipos gerenciales complementarán sus planes estratégicos a la luz de estas consideraciones. Se puntualizarán algunos aspectos para con ello generar el espacio de pensamiento posterior de los mismos.

Lugar: Hotel Crown Plaza Corobicí.

Fecha: 25 de enero de 2012.

Hora: 8:30 a.m. a 11:30 a.m.

Inversión: \$ 85 por asistente *(Consulte descuentos por grupo)*

INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES:

Teléfonos: 2296-8448, 2296-8447, 2296-8446

e-mail : servicios@mymmercadotecnia.com

CONFERENCISTA

Ing. Gustavo Vargas, MBA

Administrador de Empresas con énfasis en mercadeo. Post-Grado, National University, San Diego, California, EEUU. Doctorado con la Universidad de Valencia, España en Dirección de Empresas. Licenciado en Ingeniería Agronómica.

Director de Global Marketing Services, ha participado como facilitador en capacitación y consultorías para el desarrollo de Modelos de Negocios y Planificación Estratégica en empresas tales como: Corporación Font S.A., Caja de Ande, DHL, Banco Nacional de Costa Rica, Procomer, BDF de CR, HB Fuller, 3M de Costa Rica, Trisan S.A., Banco Cuscatlán, Laquinsa, Corporación Capris S.A., Riegos Modernos, SmithKline Beecham, Instituto Tecnológico de C.R., INS Valores, Café Montaña, Hospital Clínica Bíblica, Grupo Monumental, Bancrédito, Gollo, Banco de Costa Rica, Publivías, entre otras.

Escribe mensualmente para la Sección de Gerencia del periódico El Financiero en temas de Mercadeo.

En el ramo Gerencial y de Comercialización se desempeñó como Director Comercial del Grupo Trisan y como presidente de la Cámara Nacional de Insumos Agropecuarios. Consultor Líder en el desarrollo de Portales para la Asesoría Técnica Principal del PNUD Costa Rica.

PATROCINAN

