



**PROGRAMA**

# VENTAS EN EVOLUCIÓN:

NUEVAS TENDENCIAS E INDICADORES PARA EJECUTIVOS

**PABLO JOSÉ IGLESIAS**  
*Coach y Especialista en ventas*



**WORKSHOP**

# VENTAS EN EVOLUCIÓN:

## NUEVAS TENDENCIAS E INDICADORES PARA EJECUTIVOS

### **PÚBLICO DIRIGIDO:**

Sector comercial en general, dueños de negocio, emprendedores, líderes en el área, Gerentes y Subgerentes comerciales, vendedores y profesionales de áreas afines.

### **OBJETIVOS:**

*El Taller permitirá al participante:*

- Las tendencias en ventas están en constante evolución debido a los cambios en el comportamiento del consumidor en el mercado. Este taller proporcionará al ejecutivo información fresca y relevante sobre cómo adaptarse a estos cambios y entenderlo.
- Conocer las nuevas tendencias ayudará al ejecutivo de ventas a identificar oportunidades emergentes en el mercado. Esto le permite estar a la par o un paso adelante de la competencia y aprovechar nuevas áreas de crecimiento.
- Al comprender cómo analizar, interpretar y utilizar estos indicadores, el ejecutivo puede tomar decisiones más informadas, acertadas y estratégicas para el logro de los resultados.
- Medir los indicadores relevantes permite al ejecutivo adaptarse ágilmente a estos cambios y ajustar sus estrategias de ventas en consecuencia.
- Con un conocimiento actualizado de las tendencias y los indicadores clave, el ejecutivo de ventas puede enfocar sus esfuerzos en áreas que generen el mayor impacto. Esto puede conducir a una mayor eficiencia y productividad.

### **CONTENIDO DEL PROGRAMA:**

#### *Módulo 1. Breve cronología de las ventas*

Al revisar los inicios y los orígenes de las ventas, esto nos permitirá contrastar donde estábamos y como hemos evolucionado en el tiempo. Resaltar los grandes retos enfrentados en el tiempo con los cambios del mercado y como las ventas se comportaron.

#### *Módulo 2. Proceso de adaptabilidad: Cómo impacta la resistencia al cambio en las ventas*

Dominar los principios y fundamentos en las ventas es importante. Pero igual de importante es poder tener la capacidad y la velocidad de entender tu nuevo entorno y cómo esto impacta en las ventas en la medida que esta va cambiando junto al mercado.



**WORKSHOP**

# VENTAS EN EVOLUCIÓN:

## NUEVAS TENDENCIAS E INDICADORES PARA EJECUTIVOS

### *Módulo 3. Dónde estamos y hacia dónde vamos*

Actualmente el mercado y las ventas han continuado cambiando, las nuevas tendencias e indicadores acompañado de la tecnología han definido nuevas técnicas de comercialización que permite poder tener mayor capacidad de repuesta y nos empuja a un modelo de comercialización cada vez más global sin importar el tamaño o negocio.

### *Módulo 4. El mercado como agente de cambio: Indicadores y nuevas tendencias*

Conocer el mercado y mi entorno nos permitirá entender cómo y cuándo evoluciona. Identificar las nuevas tendencias de comercialización y ventas nos ayudará a estar a bordo de las nuevas técnicas, indicadores y modelos que estarán rigiendo el mercado y las tomas de decisiones.

### *Módulo 5. Retos de cara al futuro*

El mercado continuará cambiando y cada vez más la tecnología y nuevos indicadores redefinen las ventas. Determinar mi adaptabilidad y la agilidad a adoptar los cambios que sean necesarios y relevante definirán nuestra permanencia y competitividad.

### **PERFIL DEL FACILITADOR: Pablo José Iglesias**

Licenciado en Mercadeo con Post grado en Administración de Empresas. Con experiencia ininterrumpida de 20 años en el área comercial y ventas en los sectores de consumo masivo, institucional, transporte, confitería, financiero, inmobiliario y bebidas, en cada uno los canales de ventas existentes y sus diferentes modelos.