



## Curso: "Planificación Estratégica de Ventas". 04 y 11 de Febrero de 2012.

**Objetivo General:** Proporcionar a los participantes las herramientas necesarias para la formulación de estrategias acertadas que permitan a la empresa asumir y enfrentar nuevos retos, basadas en una toma de decisiones bien estructurada y analítica, orientadas al éxito en el medio ambiente en el que se desarrolla.

### **Objetivos Específicos:**

- Desarrollar a través de la práctica interactiva con los participantes, un modelo teórico/práctico de planeamiento estratégico mediante un ejemplo aplicado.
- Crear conciencia en los participantes de la importancia que tiene la Planificación Estratégica en la toma de decisiones, uniformando criterios en cuanto hacia donde se quiere mover la empresa y como único fundamento para lograr los objetivos empresariales.
- Aprender a realizar un diagnóstico de la situación actual de la empresa analizando tanto su ambiente interno como externo para identificar sus fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades.

### **Contenido Programático :**

#### **GESTION Y GERENCIA**

- La Planificación Estratégica
- Cambios:
  - Cambios en el Entorno.
  - Cambios en la Organización
- La Estrategia
  - Gerencia Estratégica
    - Funciones Operacionales de la Gerencia Estratégica.
    - Orientaciones Estratégicas dentro de la Organización
  - Propósito Estratégico
  - Estrategias Gerenciales .
  - Comportamiento de las Estrategias

#### **PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA**

- Planificación como Función Administrativa.
- Tipos y Posiciones de Planificación.
- Filosofía de la Planificación Estratégica.
- Estructura Formal de la Planificación Estratégica
- Objetivos de la Planificación Estratégica
- Importancia de la Planificación Estratégica

#### **GERENCIA ESTRATÉGICA Y PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA**

- Diferencias ente planificación estratégica y gerencia estratégica.
- Técnicas para planificar las ventas.
- Importancia de Planificar las Ventas.
- Técnicas para presupuestar las Ventas
- Importancia de la organización de un equipo de ventas.
- Áreas de control de la organización de ventas.

#### **PLANES CONTINGENTES**



## Curso: "Planificación Estratégica de Ventas". 04 y 11 de Febrero de 2012.

**Metodología:** Información teórica con actividades prácticas y participativas.

**Facilitador:** **Licenciado Limin Chang.** Administración, Mención Mercadotecnia del Instituto Universitario de Tecnología "Andrés Bello". Experiencia Docente: Planificación de Ventas, Habilidades para el Nuevo Modelo de Ventas, Calidad en el Servicio al Cliente, Estadísticas para Vendedores. Experiencia Laboral. Gerente de Ventas en Mercadisa Centro C.A. y Supervisor Regional de Ventas en Pasta Capri, C.A.

**Dirigido:** Personal con responsabilidad de elaborar, desarrollar y/o fortalecer estrategias de ventas para la organización.

**Fecha y Horario:** 04 y 11 de Febrero de 2012 de 8:00 a.m. a 12:30 m. de 1:00 p.m. a 4:30 p.m.

**Duración:** Se dictará en régimen de 16 horas.

**Lugar:** Cámara de Industriales del Estado Lara

**INVERSIÓN:** No Afiliados **Bs.1.041,04.** Afiliados a la CIL **Bs.832,83.**  
Afiliados a CAPMIL, CIDRALARA, CAVENIT, Cámara de Comercio y CAFELA  
**Bs.936,94.** Precios Incluyen IVA. *La Cámara esta exenta del I.S.L.R.*

**Deducible del INCES, a través de la didáctica aliada, para mayor información comuníquese con la C.I.L.**

Empresas con 3 ó mas Participantes tendrán un Descuento del 10%.

Incluye: material de apoyo, refrigerios, almuerzo y certificado de asistencia.

**Información e Inscripciones:** Favor emitir cheque a nombre de la Cámara de Industriales del Estado Lara, o efectuar depósito en la Cuenta Corriente del banco Provincial N° 2428-17-0100002578.

Confirmar depósito e Inscripción a Militza Dávila a los teléfonos: 0251-7175912 - 7175913 -7175914 Fax: 0251-4412563 e-mail: [cilara@cilara.org.ve](mailto:cilara@cilara.org.ve) / [www.cilara.org.ve](http://www.cilara.org.ve).