

Workshop: Claves para optimizar el rendimiento comercial de tu empresa (ESIC)

📅 9 de marzo de 2023, jueves

Inscríbete



Fechas:

9 de marzo, jueves

Presencial



Horario:

de 17:00 a 19:00 h.

Inscríbete

Erróneamente muchas empresas estiman que un análisis de ventas supone activar la puesta en marcha de iniciativas de mejora de manera instantánea. Al mismo tiempo, dos aspectos desautorizan totalmente esa creencia: el uso de métodos faltos de rigor y el anclaje sobre puntos de vista intuitivos en vez de un enfoque predictivo y de gestión.

Agenda

- ¿Analizar la ventas... para qué? No confundir diagnóstico con pronóstico.
- Cómo abordar el análisis de ventas en tu empresa: primer requisito, convertir datos en información.
- Presentación de modelos operativos: herramientas y métodos cuantitativos y cualitativos.
- Cuándo dilucidar y concluir.
- Analizar las ventas para prever y planificar.

QUIERO INSCRIBIRME

Ponente



Doroteo González

Profesional consultoría. Formador y Director Técnico del Programa CE KAM en ESIC.

[Ver LinkedIn.](#)

INSCRIPCIONES



Actividad gratuita

Entrada gratuita previa inscripción a través de la web



Para más información:

948 290155

Inscríbete