

# DISEÑO DE RUTAS DE TRANSPORTE



24 - Noviembre  
**PANAMÁ**

## DIRIGIDO A:

Este seminario está dirigido al personal de ventas (ruteros de ventas), empresas de fletes y ventas por ruta, empresas de alimentos, farmacéuticos, materiales de construcción, mercancía, entre otras.

## OBJETIVO:

El objetivo es ayudar a los gerentes de ventas y supervisores a establecer nuevas estrategias y a utilizar herramientas tecnológicas para diseñar las rutas de ventas. Aplicarán nuevas técnicas para hacer rutas mas eficientes de acuerdo a estrategias de mercadeo, de tal manera que se pueda establecer sinergia entre los planes promocionales y los diseños de ruta.

## TEMARIO:

- Importancia de transformar en información los datos transaccionales del cliente, visualizar las direcciones de los clientes, empresas y competencia.
- Uso de la representación cartográfica de la información demográfica importante para la gestión de rutas.
- Analizar la zonificación o el mercado completo visualizándolo en mapas.
- Segmentación geográficas, demográficas, estilográficas, de consumo y satisfacción/estudios de segmentación.
- Estudiar la incidencia del marketing y la publicidad en cada segmento de mercado.
- Desarrollar estrategias de marketing promocional segmentada.

- Definir perfiles y “scorings” de puntos de venta.
- Integrar y/o vincular gráficamente la relación estadística entre la composición socioeconómica y demográfica de un área con la información interna del cliente.
- Visualizar en mapas la información derivada de estudios de satisfacción y/o lealtad.
- Establecer relaciones estadísticas entre la inversión publicitaria y la rotación del producto.
- Estilos actuales de diseño de rutas:
  - a demanda de facturación, por ruta sectorizada o continua, por frecuencia de visitas.
  - Diseño y sus variables.
  - Factores externos.

**CUPO LIMITADO**

# SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN

## DISEÑO DE RUTAS DE TRANSPORTE

Garantizo la inscripción de \_\_\_\_\_ persona (s)

Nombre de Participante

E-mail

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

### DATOS DE FACTURACIÓN

Compañía: \_\_\_\_\_

Ramo: \_\_\_\_\_

Dirección: \_\_\_\_\_

Ciudad: \_\_\_\_\_

Tel: \_\_\_\_\_

RUC: \_\_\_\_\_

### AUTORIZADO POR

Nombre: \_\_\_\_\_

Cargo: \_\_\_\_\_

Tel: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

TEL: (507) 217-9167 y 217-9182

CEL. 653-49-388

[ventas@panamapartnersdmc.net](mailto:ventas@panamapartnersdmc.net)

INVERSIÓN: \$380.00 + ITBMS

PRONTO PAGO:

\$300.00 + ITBMS

(Antes del 4 de Noviembre)

\$335.00 + ITBMS

(Antes del 14 de Noviembre)

PAQUETE CORPORATIVO:

Grupo de 3 participantes

\$855.00 + ITBMS

### INCLUYE

Información estratégica, material de trabajo, reconocimiento, coffee break, almuerzo y la exposición de un prestigioso consultor.

### HORARIO

Duración 8 horas

De 9:00 am a 5:00 pm

### FORMAS DE INSCRIPCIÓN

\*Llenar solicitud de inscripción (anexa a este folleto) y enviar por E-mail a nuestras oficinas

\*Cheque a nombre de:

Panamá Partners DMC, S.A.

\*Depósito y Transferencia a:

Cuenta Corriente:

Banco General 0378010905742

**\*ENVIAR POR E-MAIL LA FICHA DE SU DEPÓSITO SELLADA**

### POLÍTICAS DE CANCELACIÓN

Para recibir su reembolso deberá cancelar su inscripción 5 días hábiles previos a la fecha del seminario, si es posible se emitirá una carta válida para un evento futuro del mismo precio. Nuestros seminarios se realizan a un quórum mínimo de participantes, si la cantidad de participantes no completa el quórum y usted ya realizó el pago, la devolución del dinero se da en un lapso de 3 semanas o se le concede una participación de cortesía para 2 seminarios del mismo o menor valor.

Ave. Domingo Díaz, Centro Comercial Los Pueblos

LP Office Center #207 Panamá, Panamá