

DISEÑO DE RUTAS DE TRANSPORTE



**26-Abril
MEDELLÍN**

**27-Abril
BOGOTÁ**



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 el mapa.
- Segmentación geográfica, demográfica, estilográfica, 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 segmentado.

- 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:
Por demanda de facturación, por ruta sectorizada o continua y por frecuencia de visitas.
- Diseño de rutas 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: _____
Dirección: _____
Ciudad: _____
Tel: _____
NIT: _____

AUTORIZADO POR

Nombre: _____
Cargo: _____
Tel: _____
E-mail: _____

TEL: (054) 604 - 2536
ventas@trainingpartnersdmc.com

INVERSIÓN:

\$820,000 + IVA

PRONTO PAGO:

\$695,000 + IVA

(Antes del 6 de Abril)

\$740,000 + IVA

(Antes del 16 de Abril)

PAQUETE CORPORATIVO:

Grupo de 3 participantes

\$1'960,000 + IVA

INCLUYE

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

HORARIO

Duración 8 horas
De 8:00 am a 5:00 pm

FORMAS DE INSCRIPCIÓN

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

* **Cuenta a nombre de:**
Training Partners DMC, S.A.S.

* **Depósito y Transferencia a:**
Cuenta de Ahorros
BANCOLOMBIA 019 329877 55

* **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.

Training Partners DMC, S.A. Edificio Bernavento, Cr 81 #7-110
int. 1201 Belén Lomas de los Bernal, Medellín, Colombia