

# DISEÑO DE RUTAS DE TRANSPORTE



**29-Marzo**  
**Monterrey**

**30-Marzo**  
**CD. de MÉXICO**



## 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: \_\_\_\_\_

RFC: \_\_\_\_\_

### AUTORIZADO POR

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

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

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

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

**TEL: (52) 5541707674**  
**ventas@trainingpartnersdmc.com**

#### INVERSIÓN:

\$6,080.00 + IVA

#### PRONTO PAGO:

\$4,800.00 + IVA

(antes del 9 de Marzo)

\$5,360.00 + IVA

(antes del 19 de Marzo)

#### PAQUETE CORPORATIVO:

Grupo de 3 participantes

\$13,680.00 + IVA

### 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:**

SERVANDO MUÑOZ GARCIA

RFC MUGS800917LU0

\***Depósito y transferencia a:**

BANAMEX: Suc. 0326 / Cut. 4256177

Transferencia Electrónica: 002180032642561770

BANCOMER: Suc. 3435 / Cut. 2906114105

Transferencia Electrónica: 012180029061141059

\***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.

Prolongación de las Flores 3 int 10 Col. San Rafael Naucalpan de Juárez,  
Estado de México, Ciudad de México CP. 53660