



Santiago de Cali, 03 de noviembre del 2010

PEFA.114-10

Señores  
Egresados de la Facultad de Ciencias de la Administración  
Ciudad

## **SEMINARIO ESTRATEGIAS DE VENTAS EN TIEMPOS DIFICILES**

**Dirigido a: Gerentes, Directores comerciales y Asesores de ventas.**

### **OBJETIVO**

El área comercial de las organizaciones representa la base de su crecimiento. Sin embargo las variabilidades del mercado con llevan a que en muchos momentos las ventas no respondan a los presupuestos establecidos, generando desmotivación y una alta presión. En muchos casos llevando a que el equipo tome decisiones desesperadas para cumplir la meta a toda costa.

Este seminario comparte las experiencias y parámetros bajo los cuales vital cambiar la estrategia comercial, de manera preventiva, para responder efectivamente a los resultados que exige la organización. Parte de ello también radica en generar la motivación necesaria para que dichos bajones conlleven a la generación de ideas estratégicas oportunas.

**Duración: 8 horas**



## **INVERSION: \$78.000 MAS IVA**

### **DESCUENTOS:**

- **POR INSCRIPCION ANTES DEL 10 DE NOVIEMBRE: 5%**
- **GRUPOS EMPRESARIALES MAS DE 2 PARTICIPANTES 10%**

### **INFORMES E INSCRIPCIONES :**

**Telefono (572)5246885 -3146763942**

**[info@aspconsultoria.com](mailto:info@aspconsultoria.com)**

**[www.aspconsultoria.com](http://www.aspconsultoria.com)**

### **LUGAR Y FECHA**

- **JUEVES 18 NOVIEMBRE**
- **EDIFICIO TORRE DE CALI PISO 28 OFICINAS ASP CONSULTORIA GERENCIAL SALON CAPACITACION.**

### **CONTENIDO.**

8:00 a 8:15	MESA INSCRIPCION
8:15 a 8:40	LA META DE VENTAS. PLANES E INDICADORES DE GESTION Y RESULTADOS.
8:40 a 9:00	VARIABILIDAD COMERCIAL, LA IMPORTANCIA DE UNA ESTRATEGIA OPORTUNA.
9:00 a 10:00	ESTRATEGIAS COMERCIALES, APLICANDO PNL A LAS VENTAS.
10:00 a 10:15	COFFE BREAK
10:15 a 11:00	LIDERAZGO EN VENTAS VISUALIZACION DE ESCENARIOS POSIBLES. TALLER
11:00 a 12:00	TIPOLOGIA DE CLIENTES LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN ASERTIVA.
12:00 a 2:00	ALMUERZO LIBRE
2:00 a 3:45	EL CIERRE HOY, TACTICAS DE NEOGCIACION.



Facultad de Ciencias de la Administración  
Proceso de Autoevaluación y Calidad Académica  
Programa Egresados – PEFA

---

3:45 a 4:00	COFFE BREAK
4:00 a 5:00	SEGUIMIENTO COMERCIAL CLAVE EN EL CIERRE DE NEGOCIOS.
5:00 a 5:50	LA LABOR POSTVENTA.
5:50 a 6:00	CIERRE

**CONFERENCISTA:**

**ANGELA MARLENY PEREZ**

Administradora de Empresas de la Universidad del Valle, Especialista en Admón. del Talento Humano PENN STATE UNIVERSITY/UNIVERSIDAD DEL VALLE. Fue docente universitario por mas de 10 años en la Universidad del Valle, Universidad Autónoma de Occidente y Universidad Nacional, hizo parte del grupo de Investigadores del Instituto Cinara a través de proyectos de investigación con Colciencias, ha sido consultor con el Instituto Cinara para el IHE y el Banco Mundial, ha hecho parte del grupo consultor que integro el equipo Auditor de EMCALI, ACUAVIVA, ACUAVALLE y participó en la reestructuración de entidades tales como COLEGIO BOLIVAR, EMPRESAS PUBLICAS DE VALLEDUPAR EMDUPAR, ha desarrollado algunas publicaciones sobre Planeación y Control de Operaciones para la Universidad del Valle, Organización y Normalización de procesos. Se ha desempeñado como consultor para el área comercial, cuenta con amplia experiencia en grupos de ventas, capacitación a gerentes comerciales y vendedores en estrategias de cierre y negociación. Ha sido conferencista para proyectos de la Cámara de Comercio de Cali, así como conferencista invitado para algunas Universidades del País. Por alrededor de 15 años ha sido consultor principal para la Firma ASP CONSULTORIA GERENCIAL.

Atentamente,

Angélica Solarte  
Monitora PEFA



**Facultad de Ciencias de la Administración**  
**Proceso de Autoevaluación y Calidad Académica**  
**Programa Egresados – PEFA**

---

---

**Universidad del Valle**  
**Programa de Egresados de la Facultad de Ciencias de la Administración - PEFA**  
**Sede San Fernando Oficina 1031 –Teléfono: 5185730**  
**Cali –Colombia**  
**Dirección Electrónica: [admegresados@univalle.edu.co](mailto:admegresados@univalle.edu.co)**