

Manejo de Pipeline y Forecast

Objetivo: Desarrollo del Pipeline desde las perspectivas gerenciales y operacionales, su manejo y manera de instruir al equipo de ventas en su uso cotidiano. Importancia de automatizar los procesos de Pipeline a través de la implementación de un software “CRM” y aprender a proyectar correctamente en un modelo de Forecast de Ventas y que además pueda ser aprovechado por la empresa en los siguientes procesos como: producción, compras y finanzas entre otros.

Público objetivo: Directores /Gerentes comerciales

Audiencia: 8 a 16 asistentes

Duración: 6 horas

Generación de estrategias

** Para este taller se requiere un documentador.

Temario

1. El proceso de Venta y los elementos necesarios para construirlo
2. Creación y manejo del Pipeline
3. Desarrollo y Manejo del Forecast