



**Facilitador:** Carlos Rojas Ortega

Ingeniero Industrial, con Maestría en Administración de Empresas del IESA, y estudios de postgrado en Mercadeo (UNIMET) y en Logística (Universidad de Carabobo). Cuenta con una amplia experiencia profesional como Consultor en Proservice CA, Gerente y Director en empresas como GRAMOVEN, Fama de América, J Cain, Industrias Alimenticias Hermo, entre otras.

**Objetivo:**

Dotar a los participantes de las herramientas necesarias para elaborar un plan de ventas y operaciones que sincronice la red de valor (Compras/abastecimiento, producción- distribución-ventas).

**Dinámica del taller:**

Taller intensivo, de 24 horas (3 días), impartido en 8 horas por día con un descanso de 30 minutos de intermedio. Durante el taller, se ofrece espacio para que los participantes expongan las dudas e inquietudes que tuvieran lugar.

## DESARROLLO EN LOGÍSTICA Y VENTAS

### Contenido:

- ✓ Razonamiento estratégico para establecer un plan de Ventas y Operaciones (S&Op).
- ✓ La Cadena de Suministros: conceptos y esquemas estratégicos.
- ✓ Metodologías y herramientas para dimensionar el mercado y conocer las tendencias de consumo.
- ✓ Capítulo especial dedicado a las tendencias de consumo y a las Cadenas de Suministros actualmente en Venezuela.
- ✓ El portafolio comercial y los esquemas de comercialización.
- ✓ La Planeación: conceptos y esquemas estratégicos.
- ✓ Factores que componen y están en el entorno de un S&Op.:
  - La Demanda: dimensión, ciclos y características fijas, temporales del mercado.
  - Target y objetivos comerciales.  
Tendencias, coyunturas o transformaciones del mercado.
  - La Oferta:
    1. Las capacidades de Producción y Calidad.
    2. Las capacidades de Compras/Abastecimiento.
    3. Las Capacidades Logísticas.
    4. Capacidades y objetivos financieros: flujo de caja, EBITDA, EVA, margen bruto, costos y gastos.
- ✓ Definición de objetivos estratégicos y metodología de sincronización.
- ✓ Indicadores de resultados:
  1. Ciclo de la Venta (ciclo de demanda + ciclo de la oferta + ciclo de la facturación+ ciclo cobranza).
  2. Eficiencia operativa.
  3. Eficiencia financiera.
  4. Eficiencia comercial.
- ✓ Metodología de la implantación y seguimiento al S&Op.

### Condiciones de compra:

-Solicite fecha y reservación del cupo a través del correo [jmambel@proservice.com.ve](mailto:jmambel@proservice.com.ve)

-El cupo se garantiza pagando el 50% del monto total más I.V.A antes de la fecha, enviando constancia de transferencia o depósito a nombre de:

*Productos y Servicios (Proservice), C.A.*

Rif: J-30940159-9

Dirección fiscal: Calle Este 2, Urb Roraima, nro. 8-G, Maracay-Estado Aragua.

*DESARROLLO EN LOGÍSTICA Y VENTAS*

Cuenta Corriente Banesco Nro.: 01340356253561033888

-Enviar previamente carta de postulación o datos de los participantes (nombre, apellido, cédula) para elaborar el certificado digital sellado y firmado por nuestra empresa.

-En caso de cancelar el evento, se le retornará el total de su inversión.