



GERENCIA DE VENTAS Y LOGÍSTICA



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:

Esta capacitación le permitirá a las empresas mantener una producción eficiente cumpliendo con las Normas SUNAGRO, sistema SICA, evitando sanciones.

Dinámica del taller:

Taller intensivo, de 8 horas, 30 minutos. Durante el taller, se ofrece espacio para que los participantes expongan las dudas e inquietudes que tuvieran lugar.



DESARROLLO EN LOGÍSTICA Y VENTAS

Contenido:

- Ventas: Tipologías, procesos, capacidades e indicadores.
- Logística de distribución: tipologías, procesos, capacidades e indicadores.
- Cobranza: ciclos y procesos, esquemas operativos e indicadores.
- El Ciclo de la venta efectivo.
- Procesos sincronizados.

Condiciones de compra:

-Solicite fecha y reservación del cupo a través del correo 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.

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.