



MÉTODOS Y TÉCNICAS ESTIMACIÓN Y APROXIMACIÓN DE LAS VENTAS

Facilitadora: *Silvana Pezzella A.*

Economista-Consultora egresada de la UCAB, con Maestría en Economía Empresarial del Instituto Internacional INCAE en Costa Rica, especialista en Sistemas de Información de la UCAB, en proceso de obtener Doctorado en Ciencias Económicas de la UCV. Formó parte de la Comisión de Economistas de Conindustria; miembro del equipo editorial de Veneconomía, Profesora agregada en la Escuela de economía de la UCV, investigadora del Instituto de Investigaciones Económicas y sociales Rodolfo Quintero de la UCV.

Público objetivo:

Dirigido a técnicos superiores y profesionales universitarios que tengan conocimientos fundamentales de estadísticas y habilidad suficiente en métodos matemáticos cuantitativos; y que se desempeñen en la organización empresarial dentro del ámbito de la mercadotecnia o en áreas relativas que impliquen actividades de planificación estratégica y presupuestaria.

Dinámica del taller:

Taller compacto e intensivo, de 4 horas, 30 minutos. Durante el taller, se ofrece espacio para que los participantes expongan las dudas e inquietudes que tuvieran lugar.



INTELIGENCIA ESTRATÉGICA PARA EMPRESAS

Contenido:

1. Conceptos y definiciones implicados en la estimación y proyección de las ventas.
2. El Pronóstico de Ventas: Técnicas y Métodos disponibles.
3. Relevancia de la Estimación y Pronóstico del Tamaño y Potencial del Mercado.
4. Métodos básicos de Estimación y Proyección de la Demanda.
5. Pautas para la proyección efectiva de las ventas.
6. Ejemplos de casos prácticos ilustrativos.

Valor Agregado:

El objetivo perseguido es el de suministrar los conocimientos pertinentes para todos aquellos gerentes que para mejorar el desempeño de sus funciones deben planificar presupuestariamente; y por lo tanto requieren indispensablemente de una técnica para la estimación de la demanda de sus productos y servicios, que resulte lo más acertada posible; y que mejore a través de la experiencia.

Participando en este taller, el gerente conocerá los métodos más relevantes disponibles, para aproximarse cuantitativamente a la demanda del mercado; y realizar proyecciones técnicamente fundamentadas que le permitan anticipar el comportamiento de sus ventas.

Al finalizar el taller, los participantes obtienen capacidad básica y habilidades metodológicas para desarrollar técnicas cuantitativas con la finalidad de:

- Estimar las ventas futuras de acuerdo con el comportamiento de la demanda del mercado.
- Predecir en forma razonable el futuro comportamiento del mercado objetivo.
- Estimar las ventas potenciales para un nuevo producto o servicio.

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.



INTELIGENCIA ESTRATÉGICA PARA EMPRESAS

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.