



TALLER ONLINE en Vivo

Ventas éxitosas en la comercialización de servicios de Outsourcing.

12 HORAS DE DURACIÓN / 2,3 y 4 de Diciembre 2020

CONTENIDO DE VALOR QUE PERMITIRÁ A SU EMPRESA COMPETIR ANTE LOS DESAFÍOS QUE GENERA LA BAJA DE DEMANDA.

¡desde donde esté!

Este taller cumple las expectativas para los ejecutivos logísticos comerciales que requerirán enriquecer su óptica del negocio en la gestión Logística para el 2020-2024

Este NO es un taller pregrabado: usted y todos sus colaboradores podrán hacer preguntas e interactuar con el facilitador y demás participantes ¡en tiempo real!

Retos ante el COVID-19 y Recesión Económica.



Garantía de satisfacción:

9:00 am - 13:00 pm Horario Valle de México

100 % con ejemplos actualizados a la practicidad de convivir con la logística

Paquete empresarial a partir de dos personas



Costo del taller:

\$3,900.00 mas IVA



INSCRIPCIONES:

Mensajes vía Whatsapp:
(55) 1939 6610
(55) 85271095

Tel. Oficina: **2229527344**

222 9586378

Incluye su inscripción sin costo al programa de logística colaborativa B2B donde + de 250 empresas diariamente disminuyen la emisión de Co2 al planeta.

Contacto@logisticafast.com

Taller: Dirigido a perfeccionar las ventas de servicios logísticos

La industria de la tercerización de servicios logísticos en nuestro país mostraba un crecimiento incipiente, sin embargo la pandemia y la contracción económica implica nuevos conocimientos clave para entender las necesidades del cliente y comprender el costo logístico que impacta en la cadena de suministro ante esta crisis, siendo labor del ejecutivo que comercializa identificar los impactos de beneficio en servicio o costo que es capaz de ofrecer bajo la empresa que representa, sea de cadena extendida o doméstica, para lo cual debe aprender a realizar un diagnóstico de necesidades del cliente, armar una oferta de valor y dimensionar la rentabilidad de cada negocio y la repercusión de su comisión. Debiendo reforzar su destreza en saber exponer a distancia por confinamiento, analizar y coordinar juntas claves con directivos que representarán sus futuras cuentas, coordinar su grupo interdisciplinario para asegurar el cierre de negocios, establecer sus promesas bajo el cobijo de contratos claros y métricas y Kpis alcanzables, dimensionar los riesgos patrimoniales, de inversión y de durabilidad de cada contrato, saber dimensionar cada gestión que requerirá el mercado y saber identificar las ventajas competitivas que ofrece su empresa y limitantes.

DIRIGIDO A:

Ejecutivos comerciales que representan los servicios logísticos en empresas de:

**FORWARDING
AGENTES ADUANALES
TRANSPORTISTAS
AMACENADORAS
VALOR AGREGADO Y
3PL'S.**

www.logisticafast.net

¡No lo piense más! Mejore sus habilidades comerciales, perfeccione sus estrategias de prospectación, aprenda a como administrar sus proyectos en un "pipeline" cumpliendo en tiempos acordados y no perder su puesto.

Práctique en este taller sus habilidades de creatividad, diseño, comunicación y psicología de ventas. Comprenda que están esperando las empresas con los servicios que retan a digitalizarse y tener aliados con sus torres de control y tecnologías y defina sus areas de oportunidad para ser líder en su segmento de servicios logísticos.

¡Descubra como retener a sus ejecutivos comerciales y ofrecerles una carrera comercial dentro de la empresas siendo un arduo desafío! ¡Impulsar el crecimiento de su negocio está en sus manos!

RAZONES POR LAS QUE DEBE ASISTIR

Su ejecutivo Comercial aprendera a razonar la rentabilidad de cada gestión o servicio que acerca a la empresa y definir su comisión en tiempo y riesgo.

Se aconsejara a como realizar su presupuesto de ventas y generar reportes ejecutivos a los socios del negocio.

Se les referenciará a que fuentes deben acudir para obtener prospectos y generar campañas de promoción y ventas

Desarrollarán las habilidades de como hacer productiva una visita con el cliente y detectar las necesidades y oportunidades que requieren para generar una oferta de valor.

TEMARIO

1.- LOS OPERADORES LOGÍSTICOS EN EL MERCADO MEXICANO E IDENTIFICACIÓN DE LOS SERVICIOS MÁS COMÚNMENTE SOLICITADOS

- a) Tendencia en México de los operadores logísticos
- b) La nueva manera de vender los servicios logísticos
- c) Empatías con el cliente que debemos considerar al prospectar

2.- ENTENDIMIENTO DE LA CADENA DE ABASTECIMIENTO EXTENDIDA Y LOS SERVICIOS LOGÍSTICOS FACTIBLES

- a) Entendimiento de los requerimientos del cliente, ubicación de su mercado y sus niveles de servicio requerido
- b) Análisis de complejidad operativa, tipo de mercancías, riesgo patrimonial y restricciones de su manejo
- c) Mercado meta y tipo de distribución primaria, secundaria y de última milla
- d) El perfil profesional de un vendedor de servicios logísticos y sus áreas de oportunidad a desarrollar
- e) Modelo Interlocutor logístico donde se presenta la empresa como coordinador absoluto de la gestión negociada, incluyendo forwarding, agencia aduanal, almacén, embarque, transporte, valor agregado y logística Inversa

3.- EL ABC DE LA EXPLORACIÓN DE UN PROSPECTO DETERMINANDO LA VIABILIDAD DE UN NEGOCIO, INVERSIÓN DE TIEMPO EN PROPUESTA ECONÓMICA O SOLUCIÓN LOGÍSTICA

- a) Dimensión del negocio y complejidad
- b) Elaboración de cuestionarios prácticos para determinar el valor de un prospecto

- c) Elaboración de cuestionarios para detectar requerimientos específicos de los procesos a tercerizar

4.- SISTEMAS DE CALIDAD, MÉTRICAS Y KPI'S QUE SON ESENCIALES PARA PODER INTEGRAR EN NUESTRA PROPUESTA DE NEGOCIO

- a) Procesos estratégicos y su hilación con la métrica de medición
- b) Sistemas de calidad requeridos
- c) Ejemplos de Kpi's estratégicos para mantener un liderazgo comercial

5.- MARKETING Y DIFUSIÓN COMERCIAL PARA APOYAR LA COMERCIALIZACIÓN DE NUESTROS SERVICIOS LOGÍSTICOS

- a) Imagen y diseño de nuestra página en Internet
- b) Catálogos y trípticos a desarrollar / Contenido esencial
- c) Ferias, convenciones y eventos a dónde asistir
- d) Campañas a ejecutar por redes sociales
- e) Cómo participar con un stand y en qué eventos
- f) Costo del área de comercialización y ventas dentro del negocio

6.- ORGANIZACIÓN Y CONTENIDO EN PRESENTACIONES EJECUTIVAS

- a) Cómo dirigir la junta
- b) Organización de contenido y definir qué ejecutivos participan de la empresa para lograr un cierre de negocio
- c) El arte de oratoria, persuasión al cliente y psicología

7.- CLÁUSULAS DE CONTRATO ESENCIALES Y DE ALTO RIESGO

- a) Durabilidad
- b) Inversiones
- c) Curva de aprendizaje
- d) Mermas operativas
- e) Penalizaciones
- f) Anexos del contrato

¡Aproveche Nuestros Descuentos empresariales!



ONLINE en Vivo

CONEXIONES	PRONTO PAGO <small>Has</small>	INVERSIÓN REGULAR
1 CONEXIÓN	\$3,5100.00 <small>MX + IVA *</small>	\$3,900.00 <small>MX + IVA *</small>
2 CONEXIONES	\$5,900.00 <small>MX + IVA *</small>	\$6,240.00 <small>MX + IVA *</small>
3 CONEXIONES	\$7,500.00	\$9,000.00 <small>MX + IVA *</small>

www.logisticafast.net

REQUERIMIENTOS MÍNIMOS DE CONEXIÓN



- * Internet de banda ancha.
- * Sin restricciones para ver videos por Internet.
- * Bocina y micrófono (diadema).
- * Si usa PC sugerimos conexión con cable Ethernet.
- * Desde la comodidad de su Mobile (Celular o Tableta).

¿Qué hacer el día del curso?

- * Conectarse 30 minutos antes del inicio del seminario con la liga y claves que usted recibió una vez realizado su pago.
- * Acceder al video instruccional.
- * Imprimir o guardar sus materiales.
- * Disfrutar el seminario de acuerdo a las indicaciones al inicio del mismo.



INCLUYE:

- * Diploma de reconocimiento de participación
- * Constancia de competencias o de habilidades laborales DC-3
- * Exposición del Ing. Miguel López Fiesco
- * Información estratégica
- * Material de apoyo vía electrónica
- * 12 horas de capacitación

¡INSCRÍBASE!



CONFIRME SU PARTICIPACIÓN AL CORREO:
contacto@logisticafast.com
ANEXE SU RFC DE SU EMPRESA Y REGIMEN FISCAL QUE DEBE VENIR EN SU FACTURA Y NOMBRE DEL PARTICIPANTE

Siga estos sencillos pasos:



ENVÍE SU COMPROBANTE DE PAGO

contacto@logisticafast.com



CONFIRME CON UN EJECUTIVO CUALQUIER DUDA

55 1939 6610

DATOS BANCARIOS:

CHEQUE O DEPÓSITO EN VENTANILLA

Nombre del beneficiario: AVANCE FINANCIERO Y TECNOLÓGICO SC

Banco: BanBajío

Sucursal: VENUSTIANO CARRANZA 477-7072700

CALLE 10 DE MAYO 125 COL. INDEPENDENCIA

TRANSFERENCIA ELECTRÓNICA

Banco: BanBajío

Clabe interbancaria: 030225900011286234

www.logisticafast.net

Cuenta CLÁSICA: 0191249990201

Nos reservamos el derecho de cancelar o posponer algún evento de capacitación que no reúna el mínimo de participantes requerido o por alguna circunstancia ajena a nuestro control.

Mensajes vía Whatsapp: (55) 1939 6610



Tel. oficina: **222 952-7344 / 222 958-6378**

capacitacion@logisticafast.com