



Finanzas y Economía



Workshop

Redescubriendo el potencial de las ventas a crédito



A QUIÉN VA DIRIGIDO

Diversidad de empresas en cuanto a sectores industriales, manufactureras, distribuidoras, comercializadoras, detallistas, banca comercial, banca de inversión y demás empresas interesadas, etc.



¿QUÉ APRENDERÁS?

Potenciar las ventas a crédito a través de herramientas de conexión entre proveedor y cliente



OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

- Resaltar los beneficios de promover las políticas de crédito en Venezuela
- Compartir herramientas y estrategias para desarrollar la gestión de ventas a crédito desde la perspectiva del proveedor y del cliente
- Destacar la importancia del customer experience como elemento potenciador y conector del proceso de venta a crédito, así como la importancia de la conexión emocional en la oferta académica de instrumentos de financiamiento

Potencia las ventas a crédito a través de herramientas de conexión entre proveedor y cliente

CONTENIDO

- Gestión de ventas a crédito
- Repasando los tipos de financiamiento , incluyendo el Factoring
- Comportamiento de las ventas a crédito a través de la cadena de valor. Implicaciones y beneficios para cada participante (fabricante, importador, distribuidor, detallista). La visión de mi aliado como mi cliente interno y desarrollo de fidelidad en toda la cadena de valor.

CONTENIDO

- La importancia del vínculo emocional en el compromiso y fidelidad con mis clientes.
- Valores presentes en la negociación de otorgamiento de un crédito.
- Claves para negociar con proveedores y/o acreedores.
- Herramientas para identificar si un cliente califica o debemos actualizar las condiciones comerciales de la negociación.
- Se potencia la herramienta "KYC (Conociendo a tu Cliente)" para identificar el Insights (pain y gain), resaltar la data dura y la información medular a la hora de otorgar créditos. Obtener información del relacionamiento con el cliente.
- Normas claras: Desarrollo y/o revisión de las políticas relacionadas con otorgamiento de crédito.
- Cómo medir la experiencia y los resultados: Indicadores de gestión básicos para evaluar la efectividad de las ventas a crédito considerando las variables claves como atención, servicio y experiencia de cliente.
- Perspectiva comercial y financiera
- Proyección de flujo de caja: herramienta clave para asegurar el retorno de la inversión para la cual se requiere financiamiento.
- Entender la implicación del valor del dinero en el tiempo cuando vendemos a crédito.
- Riesgos y estrategias para gestionar las ventas a crédito. Particularidades del mercado venezolano actual.



REQUERIMIENTOS INTERNOS

- Computador de escritorio o portátil con conexión a internet. Tabletas y teléfonos inteligentes también pueden ser utilizados para la navegación y revisión del aula virtual.
- Navegador / versión mínima: Firefox 4, Internet Explorer 8 ó 10, Safari 5, o Google Chrome 11
- Aplicaciones requeridas: Adobe Acrobat, Java 7 en adelante, Flash

PROFESORES



Claudine Carrero

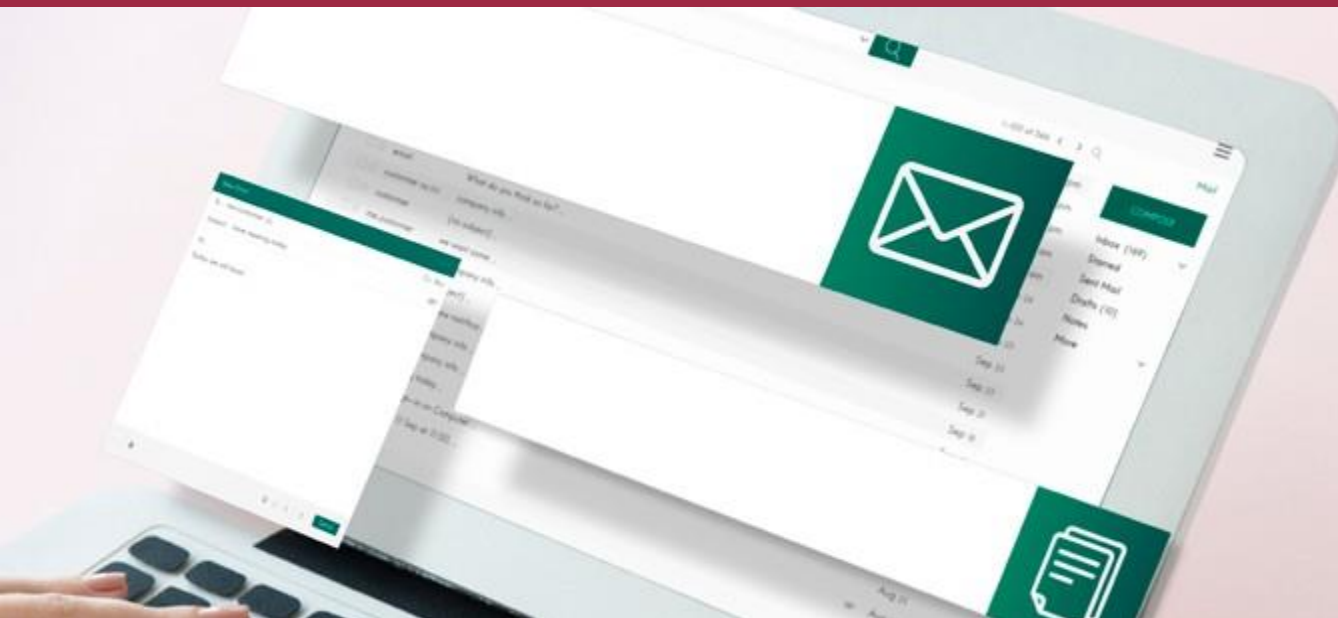
Master en Finanzas, IESA. e Short entrepreneurship program, Babson College. Ingeniero Industrial UCAB.

En la actualidad se desempeña como asesor en el área de finanzas y negocios, enfocada en desarrollar sistemas y estrategias financieras inteligentes para corporaciones, emprendimientos, familias y personas. Ha gerenciado proyectos a nivel financiero y logístico en importantes empresas de consumo masivo, productoras y distribuidoras de marcas lideres en Venezuela y el mundo. Profesora del IESA.



Garam Mattar

Administrador y Educador con más de 20 años de experiencia en la gerencia de instituciones culturales, educativas y sin fines de lucro. Egresado del Programa Avanzado de Gerencia (PAG) del IESA. Especialista en diseño y gestión de "customer experience". Ha sido consultor y productor de experiencias demarcas, operaciones y "customer service" para empresas. Profesor invitado en Educación Ejecutiva en el IESA.



Duración

6 horas académicas



Fechas

28 de marzo 2023



HORARIOS

De 08:30 a 1:30 p.m.
(Venezuela / República Dominicana)

De 07:00 p.m a 12:30 p.m
(Panamá)



Lugar

Plataforma Virtual
IESA / Sede IESA San Bernardino



Inversión

Precio full
\$120



Incluye

- Acceso a la plataforma de recursos del IESA
- Entrega de certificado en línea



Modalidad

Híbrida



¿Por qué el **IESA**?

56 años

*Formando líderes
responsables en América
Latina*

Con un portafolio renovado y 100% virtual, ofrecemos actividades que responden a las necesidades actuales, con contenidos de vanguardia, profesores con experiencia gerencial e internacional y un aula virtual que propicia el intercambio entre participantes y docentes.

Más de

6.000 gerentes formados anualmente



Aceleramos Talentos

Solicita más Información		Teléfonos:	www.iesa.edu.ve
Caracas	Email: avanza@iesa.edu.ve	(+58) 0414-800 43 72 y (+58) 0414-123 43 72	
Valencia	Email: iesa.valencia@iesa.edu.ve	(+58) 0414-017 50 42	
Zulia	Email: iesa.zulia@iesa.edu.ve	(+58) 0414-365 12 19 y (+58) 0414 616 2229	
Panamá			www.iesa.edu.pa
Ciudad de Panamá	Email: info@iesa.edu.pa	+507 2007957 / 63053678	
República Dominicana			www.iesa.edu.do
Santo Domingo	Email: info@iesa.edu.do	+ 1-809-792-5047	

- @iesa [iesa.gerencia](https://www.facebook.com/iesa.gerencia) @confiltroiesa
- @iesa [iesapanama](https://www.facebook.com/iesapanama) @iesapanama