



“SER MÁS
COMPETITIVO
Y MEJORAR EL
DESEMPEÑO
EN TIEMPOS
DE CAMBIO”



Silega Navigator™

Obtenga un alto ROI capacitando a mercadotecnia y ventas al simular 4 años de negocios en sólo 5 horas.

Crecimiento en Ventas



Silega Navigator™

Crecimiento en ventas



96%

de los participantes de Silega Navigator™ aseguran estar utilizando el sistema ABC® incorporado a sus programas en su actividad regular del

La experiencia:

Doce compañías compiten para dominar el mercado, desarrollar una relación sobresaliente con sus clientes e



incrementar las ganancias. Durante los 4 años de simulación, ellos deberán definir la estrategia de ventas y mercadotecnia, enfocar y vender a los clientes, optimizar sus recursos, explorar nuevas oportunidades de mercado, crear una marca y una reputación sólida y obtener lo mejor de cada proceso y de su gente. El equipo ganador será aquel que obtenga el mayor crecimiento en sus utilidades, ingresos y reputación al final de la actividad.

Los participantes deberán hacer frente a la feroz competencia del mercado, recursos limitados, cambios en las necesidades del cliente, diferentes nichos

de mercado, falta de información suficiente, presión de tiempo y expectativas de las partes interesadas y de la alta dirección.

Objetivos principales:

Silega Navigator™ fue diseñado para abordar los retos específicos que la mayoría de las empresas enfrentan hoy día:

- Buscar nuevas formas de mejorar los ingresos y las utilidades en una economía cambiante
- Entender mejor las necesidades del cliente y perfeccionar el servicio al cliente tanto interno como externo
- Desarrollar competencias esenciales y mejorar el resultado final
- Enfocar mejor la actividad de las personas y aumentar la eficiencia
- Incrementar la eficacia en la gestión de ventas, procesos y sistemas
- Mejorar la vinculación entre los diferentes departamentos (ventas, mercadotecnia y operaciones)
- Desarrollar relaciones sobresalientes, comunicación fluida y confianza
- Inspirar a la fuerza de ventas y al personal de servicio y crear un sentido de urgencia

Aprendizajes clave:

- Desarrollar una ventaja competitiva en el mercado
- Vender con los más altos márgenes y encontrar nichos para nuevos productos y servicios
- Entender mejor el comportamiento del cliente, sus necesidades y preferencias de compra
- Analizar los indicadores claves del desempeño (Balanced Scorecard, Indicadores Financieros) relacionados con ventas y mercadotecnia
- Desarrollar un plan efectivo y un modelo de pronóstico que pueda utilizarse como una guía diaria
- Generar ideas prácticas de cómo desarrollar una estrategia de penetración y retención para cada prospecto
- Balancear las ganancias a corto plazo y el valor sustentable a largo plazo así como la confianza de las partes interesadas
- Optimizar la estrategia de ventas y mercadotecnia, fijación de precios y propuesta de valor
- Negociar con los clientes que su compañía no puede permitirse perder
- Desarrollar las características más críticas de los productos, habilidades estratégicas, y las habilidades interpersonales

Detalles prácticos

Formato

Simulador de Negocios

Número de participantes

Desde 10 a más de 200

Participantes

Directores de ventas, gerentes de ventas, gerentes de cuenta, gerentes territoriales de ventas, fuerza de ventas, gerentes de mercadotecnia, áreas que tienen interacción con clientes, gerentes de servicio a clientes

Duración

5 a 8 hrs

Versiones

Manufactura, Venta al detalle, B2B, Servicios, Financiera, Farmacéutica

Competencias

Visión de Negocio, Enfoque al Cliente, Toma de Decisiones, Habilidades Funcionales, Planeación de negocios, Solución de Problemas, Gestión de Procesos, Enfoque a Resultados, Agilidad Estratégica, Gestión a través de Sistemas, Crear equipos eficaces.