

Conferencia:

Descubriendo margen. Recogiendo beneficios

Descubrir las claves para convertir su empresa en una empresa con beneficios



Eficiencia Comercial, Pricing y Beneficios: La gestión centrada en el margen comercial

Vender es la única manera que tienen las empresas para generar ingresos, independientemente de su tamaño o de su sector. Pero, ¿qué es más importante:

¿Las Ventas, la cuota de mercado o el Beneficio?

El éxito de las empresas se mide por su rentabilidad y su capacidad para generar beneficios.

El éxito no se puede medir únicamente, ni por su cifra de negocio ni por sus cuotas de mercado.

El Margen, es el único valor que mide esa rentabilidad.

El margen no es un beneficio. Representa los recursos necesarios para cubrir los costes fijos y obtener el beneficio planificado.

El Margen no se puede dejar al azar. Debe ser gestionado.

La Gestión Por Resultados basada en el Margen Comercial, la eficiencia comercial y el pricing no es ningún programa de Gestión, ni un CRM de control comercial, ni un programa de Contabilidad y menos un plan drástico de reducción de costos.

Es una metodología que ayuda a las empresas a recuperar los beneficios, sin entrar en guerras de precios ni de descuentos que siempre conduce a las pérdidas.

Programa: 60min

Descubriendo margen. Recogiendo beneficios

- 1) ¿Qué es el margen? ¿Cómo se calcula correctamente?
- 2) ¿Qué representa?
- 3) ¿Cómo afecta a todos los departamentos de la empresa?
 - a) Estrategias Comerciales
 - b) Políticas de Precios.
 - b) Optimización de la Producción – Compras
 - c) Procesos administrativos
 - d) el I+D+i
- 4) ¿Cómo me puede ayudar a conocer mejor mi empresa para poder actuar mejor?
- 5) Las 10 claves de la Eficiencia Comercial y de la Gestión por Resultados basada en el margen comercial.
- 6) Preguntas y debate.

Sobre el ponente: Francisco M. López

Consultor, formador y divulgador experto en la Eficiencia Comercial y Pricing a través de la Gestión del margen Comercial.

Gerente de Rando-MMC y creador de la metodología Rando-MMC, ha publicado en la prensa escrita varios artículos de divulgación sobre el método y la filosofía del margen. También ha protagonizado un reportaje de Valor Afegit de TV3, Ingeniero de Gestión (Faculté Universitaire Saint Louis, Bruselas) con formación específica en Sales Controlling y Pricing por la Controller Akademie alemana. Miembro de la Peter Drucker Association i de la ICV Alemana