



Contacto

México

Teléfono +52 (442) 242 4669 / 216 6425/ 248 2274
e-mail: info@faservicios.com.mx
Homepage: www.sparkassenstiftung.de
www.FAServicios.com.mx



 Finanzgruppe
Sparkassenstiftung für
internationale Kooperation



SIMULADOR

de ventas
estratégicas y
penetración
en nuevos
mercados

La **Sparkassenstiftung**, con 18 años de experiencia en el desarrollo de simuladores de negocios, ha desarrollado, en un proceso de dos años, nuevos simuladores para la Banca Universal, instituciones micro financieras y sus clientes en países en desarrollo, emergentes y en transición. Nuestra base es la innovación, interactividad y experiencia en el desarrollo de nuestros productos.

¡CONÓCELO!

6

Simulador de Ventas Estratégicas y Penetración de Mercado en Bancos

Características

Este simulador ha sido desarrollado en colaboración con TOPSIM, marca líder de TATA Interactive Systems para simulaciones complejas de gestión. La Simulación de Ventas trata de la “conquista” sucesiva de un mercado regional. El simulador se compone de tres regiones distintas, cada una de las cuales posee un potencial de mercado específico. Es la mejor mezcla de decisiones relacionadas con Recursos Humanos, mercadotecnia, ventas y organización la que eventualmente asegurará las más altas posibilidades de venta y el éxito de la institución.



Dirigido a:

Directivos, Gerentes Generales y personal estratégico de las Instituciones Financieras, que tengan conocimientos financieros y que comprendan bien los procesos operativos de sus instituciones.



Finanzgruppe
Sparkassenstiftung für
internationale Kooperation

Temas abordados:

- El mejoramiento de la penetración de mercado y la ampliación de la participación en el mismo.
- Intensificar la lealtad del cliente.
- Optimización de precios.
- Optimización de la investigación de mercados, mercadotecnia y Recursos Humanos.
- Organización de campañas de marketing.

Objetivos de aprendizaje

- Gestión de una Institución Financiera en varias fases difíciles.
- Casos de Estudio: Desarrollo de soluciones sostenibles para una variedad de riesgos y problemas.
- Juego de Roles: Negociaciones con Inversionistas.
- Análisis de problemas, desarrollo de alternativas y toma de decisiones.



Duración:
5 días

Metodología: Los participantes son organizados en equipos, los mismos que al inicio del “juego” representan a Instituciones Financieras (ficticias) que entran a competir en un “nuevo mercado”, en exactamente las mismas condiciones, es decir, a cada equipo se le entregan cifras y estados financieros exactamente iguales y cada equipo tiene al inicio del juego la misma participación porcentual en el nuevo mercado. El experto facilitador, les informará la mecánica del “juego” y los equipos competirán en varias rondas, las mismas que en cada caso representan un período anual (un año); el ciclo del juego se cumple luego de 6 rondas (6 años). Al final del juego (5días), habrá un equipo ganador, lo que se establece a través de variables, indicadores y métricas que facilita el “software del simulador”.

Número de participantes:
Mínimo 20 participantes.

Simuladores

- 1 Conozca sus números.
- 2 Gestión estratégica.
- 3 Gestión estratégica de riesgo.
- 4 Gestión estratégica bancaria.
- 5 Gestión estratégica de riesgo en Instituciones bancarias.
- 6 Ventas estratégicas y penetración en nuevos mercados.