

CURSO PRONÓSTICOS DE LAS VENTAS



OBJETIVOS

- Conocer los métodos cualitativos y cuantitativos para estimar demanda de productos y servicios, con el mayor nivel de confianza y el mínimo error de estimación.
- Aplicar los conocimientos adquiridos en los casos de su empresa, utilizando softwares actualizados y técnicas modernas.

CONTENIDO

- Métodos de Pronósticos
- Pronósticos cualitativos, Paneles Expertos, Método DELPHI, Estimativa de Fuerza de Venta, Encuestas de intenciones de Compra.
- Pronósticos Cuantitativos
- Serie de tiempo y extrapolación, Causales o Econométricas.
- Serie de Tiempo
- Tendencia secular (T), Estacionalidad anual (E), Ciclo económico (C), Coyuntura aleatoria (I), $Y=T+C+E+I$.
- Técnicas de Análisis
- Modelo de ajustes de tendencia
- Aplicación de la Hoja Electrónica Excel a los pronósticos
- Métodos de suavización
- Indexación estacional.

DIRIGIDO

- Gerentes de Ventas, Mercadólogos, Administradores de Empresas, Encargados de Compras.
- Profesionales del Área.

FACILITADOR

Lic. Luis Marte Matos

- Estadístico-Matemático. UASD.
- Postgrado en Demografía, Universidad de Costa Rica.
- Postgrado Mercadeo-investigación de Mercado, Universidad de Dallas, Texas.
- Lead Auditor ISO 9001-2000. Florida International University, USA.
- Exdocente del INTEC, UASD, UNPHU y PCMM.
- Presidente del Planet Consulting Group.

Contactos

edu.permanente@intec.edu.do

intec.edu.do/permanente

@EducaciónPermanenteINTEC

