



## Capacitación en logística y transporte

Dr. José Carlos Martínez Vázquez



**Online en vivo**

Interactúa con el instructor y los demás participantes ¡en tiempo real!

Recomendaciones para vender exitosamente servicios logísticos.



55 54 31 31 98  
55 58 19 44 25

[www.josecarlosmartinezvazquez.com](http://www.josecarlosmartinezvazquez.com) |



# Recomendaciones para vender exitosamente servicios logísticos

## Cómo vender servicios logísticos

Un área de oportunidad importante para destacar de la competencia es comercializando tus servicios logísticos de manera eficiente.

La tercerización de servicios logísticos en México es componente esencial de la distribución física de mercancías en México. Sin embargo, las empresas 3PL's (third-party - logistics) han sido incapaces de poder explotar toda su estructura física y capacidad intelectual para proveer sus servicios al 100%. En muchas ocasiones se debe a deficiencias ocasionadas por el área comercial al no saber concretar negocios, maximizando sus ventajas competitivas o construyendo servicios de mayor alcance para lograr traer y retener a clientes satisfechos.

¡Este curso está específicamente dirigido a comercializar servicios logísticos ¡ Descubre y aplica estrategias probadas para seleccionar segmentos de mercado, implementa indicadores de rentabilidad, facilitar la construcción de cotizadores y dar respuestas oportunas a los clientes, para aumentar los ingresos en tu empresa

**¡Capacítate y eleva la competitividad de tu empresa!**

## Dirigido a:

Propietarios, directores y administradores de empresas logísticas (3PL's), personal de las áreas comerciales de las mismas, especialmente aquéllos en puestos de planeación y liderazgo, o quienes aspiren a ocupar dichos puestos



## Obtenga los siguientes beneficios:

¡Tres días bastan para realizar la estrategia que genere grandes beneficios a su empresa de servicios logísticos ¡ A continuación, se citan algunos:

- Descubra cómo segmentar comercialmente las empresas que pueden mejorar sus márgenes de ganancia
- Aprenda a interpretar correctamente y en tiempo y forma, los volúmenes que se deben administrar
- Establezca modeladores para cotizar sin olvidar gastos o desembolsos importantes de ellos servicios señalados en un contrato
- Desarrolle a los clientes actuales para crecer su negocio
- Conviértase en un interlocutor logístico, sumando socios comerciales que robustezcan el negocio y creen mayor rentabilidad.
- Comprenda los principales parámetros de un contrato de servicio.

# Recomendaciones para vender exitosamente servicios logísticos

## TEMARIO

### 1. DESARROLLO DE OPERADORES LOGÍSTICOS E IDENTIFICACIÓN DE LOS SERVICIOS COMÚNMENTE SOLICITADOS

- a) Tendencia de operadores logísticos en México
- b) Nuevas formas de vender los servicios logísticos
- c) Empatía con el cliente que debemos considerar al prospectar

### 2. CADENAS DE SUMINISTRO Y SERVICIOS LOGÍSTICOS FACTIBLES

- a) Requerimientos del cliente, ubicación de su mercado y sus niveles de servicio requerido
- b) Análisis de complejidad operativa, tipo de mercancías, riesgo patrimonial y restricciones de su manejo
- c) Mercados objetivo y tipo de distribución primaria, secundaria y de última milla
- d) El perfil del vendedor de servicios logísticos
- e) Conceptos de forwarding, agencia aduanal, almacén, embarque, transporte, valor agregado y logística inversa.

### 3. LA EXPLORACIÓN DE UN PROSPECTO, LA VIABILIDAD DE UN NEGOCIO Y LA INVERSIÓN DE TIEMPO EN PROPUESTA ECONÓMICA O SOLUCIÓN LOGÍSTICA

- a) Dimensión del negocio y complejidad
- b) Cuestionarios prácticos para determinar el valor de un prospecto
- c) Cuestionarios prácticos para detectar requerimientos específicos de los procesos a tercerizar

### 4. SISTEMA DE CALIDAD Y KPI'S ESENCIALES PARA INTEGRAR EN LA PROPUESTA DE NEGOCIO

- a) Procesos estratégicos y sus elementos de medición
- b) Sistemas de calidad
- c) KPI's estratégicos para mantener un liderazgo comercial

### 5. MARKETING Y DIFUSIÓN COMERCIAL PARA APOYAR LA COMERCIALIZACIÓN DE LOS SERVICIOS LOGÍSTICOS

- a) Imagen y diseño en páginas de internet
- b) Contenido esencial en catálogos y trípticos
- c) Ferias y convenciones
- d) Campañas por redes sociales
- e) Costo del área de comercialización y ventas en una empresa

### 6. ORGANIZACIÓN Y CONTENIDO EN PRESENTACIONES EJECUTIVAS

- a) Cómo dirigir una junta
- b) Definición de ejecutivos, programas, contenidos, etc. Para lograr un cierre de negocio
- c) La oratoria, persuasión al cliente y psicología

### 7. CLÁUSULAS DE CONTRATO DE SERVICIOS ESENCIALES Y DE ALTO RIESGO

- a) Durabilidad, Inversiones, Curva de aprendizaje, mermas operativas, penalizaciones, anexos del contrato

**¡ONLINE EN VIVO !**

**¿Qué hacer el día del curso?**

- Conectarse 30 min antes del inicio del curso con la liga y claves que usted recibió una vez realizado su pago
- Acceder al video instruccional
- Conservar materiales proporcionados en las diferentes sesiones
- Participar y disfrutar del seminario conforme a las indicaciones del instructor



**REQUERIMIENTOS MÍNIMOS DE CONEXIÓN**



Internet de banda ancha  
Verificar el correcto funcionamiento de audio y voz  
No debe existir restricciones para ver videos por internet


**¡INSCRÍBASE AHORA!**

**INCLUYE:**

- \* Diploma de reconocimiento de participación
- \* Constancia de competencias o de habilidades laborales DC-3
- \* Exposición de un prestigiado instructor
- \* Información actualizada y estratégica
- \* Material electrónico
- \* Capacitación especializada


Siga estos sencillos pasos

**1**




-Llene la solicitud de inscripción adjunta

**2**



Envíela por correo o confirme con un ejecutivo (55 58 19 44 25)

**3**



Envíe su comprobante de pago (ventas@josecarlosmartinezvazquez.com)

**DATOS BANCARIOS**

**CHEQUE O DEPÓSITO EN VENTANILLA**

Nombre del beneficiario:  
José Carlos Martínez Vázquez  
Banco: BBVA  
Sucursal: 4644 Perinorte  
No. De Cuenta: 00162561247  
Cuautitlan Izcalli Estado de México

**TRANSFERENCIA ELECTRÓNICA**

Banco: BBVA  
CLABE Interbancaria:  
012180001625612476

**TIENDA EN LINEA**



**OTROS MEDIOS DE PAGO**



*\*Nos reservamos el derecho de cancelar o posponer algún evento – curso de capacitación que no reúna el mínimo de participantes requerido o por alguna circunstancia fuera de nuestro control.*

**DERECHOS RESERVADOS**  
Prohibida la reproducción total o parcial, salvo autorización expresa y por escrito del titular.