Gestión estratégica de la demanda



Autor

Nestor A Salazar

Sinopsis

Quienes tienen responsabilidades de dirección se en enfrentan a un creciente ambiente de incertidumbre: inestabilidad en el marco regulatorio, cambios acelerados en los mercados, tambíen en las exigencias y percepción de valor de los clientes, absolescencia tecnológica, modificaciones en la cultura e inadecuación del diseño organizacional, alta variabilidad del entorno económico y finaciero relevantes, sumado a fenómenos disruptivos en el comercio y las finanzas internacionales.Por decádas estos cambios se presentaban dentro de ciclos relativamente predecibles y con efectos que podíamos enfrentar efectivamente. Llegamos sin darnos cuenta aun modelo de negocios centrado en las bondades del producto, el poder de nuestra fuerza de ventas y la capacidad de interpretar al cliente con apoyos informáticos del tipo CRM.Hoy las cosas han cambiado, especialmente por la magnitud y duración de estos fenómenos y resulta preciso corregir el rumbo y volver la mmirada con todo cuidado a medir, valorar y entender la demanda que enfrentamos, para poder adecuarnos a sus características y gestionarla óptimamente.Gestión Estratégica de la Demanda, se enfoca a resolver estos interrogantes, aplicando modelos de Dirección por Rangos de Certeza, que reducen la incertidumbre de estos tiempos y permiten reaccionar oportuna y eficientemente a la nueva realidad de los negocios del siglo XXI.

Impreso

Año de publicación: 2011

Presentación: Tapa blanda o Bolsillo

Tamaño: 22.5 x 17 cm

Número de páginas del contenido principal: 472 Páginas

ISBN13: 9789589764886

$30.000 COP

2026 © Sistema Integrado de Metadata Estandarizada desarrollado por Hipertexto - Netizen

Sobre el autor

Nestor A Salazar

Perfil Profesional Economista y Máster en Administración de Empresas.

E-Book

Año de publicación: 2011

Presentación: PDF (Digital: descarga y online)

Tamaño: 4 Megabytes (MB)

Número de páginas orientativo de un producto digital: 472 Páginas

ISBN13: 9789588722054

$25.000 COP

IBD

Año de publicación: 2024

Presentación: Libro

Tamaño: 22.5 x 17 cm

Número de páginas del contenido principal: 472 Páginas

ISBN13: 9789589764886

$120.586 ARS



Palabras clave

Mercadeo; Demanda; Métodos estadísticos; Comportamiento del consumidor

2026 © Sistema Integrado de Metadata Estandarizada desarrollado por Hipertexto - Netizen

Experiencia profesional entre 1978 y 2003, primero como Gerente Financiero y Administrativo y luego como Gerente General y Presidente de importantes organizaciones públicas y privadas (industriales y de servicios) y también miembro de varias Juntas Directivas. Experiencia en negocios internacionales en Estados Unidos, Italia, Inglaterra, Turquía, Brasil, Ecuador, México y Venezuela. Experiencia académica durante 21 años, primero como catedrático de la Universidad Javeriana y luego como profesor de pregrado, postgrado y Director del Departamento de Economía de la Universidad Icesi, en Cali. Perfil Académico Conferencista y profesor de Incolda (2005 - 2009) y la Universidad Javeriana (2006). Desde 2005 profesor de postgrado en el CESA y desde 2008 profesor de postgrado designado como jurado calificador del curso de Simulación Gerencial en la Maestría en Administración de la Universidad de los Andes. Desde 2004 consultor de Gerencia, Estrategia, Planeación y Finanzas de varias organizaciones, incluyendo a un Grupo Económico con negocios comerciales, industriales e inmobiliarios en Colombia y USA; del holding liderado por La EPS líder del régimen subsidiado, de la Banca de Inversión Del Grupo Colpatria; también de la filial de una multinacional chilena en Colombia, líder en productos de consumo masivo y con un pareto exportador a Latinoamérica y USA. Desde 2005 miembro principal de varias Juntas Directivas de empresas nacionales y multinacionales, directivo y accionista de varias empresas industriales y de servicios. Desde 2009 Conferencista y consultor de Gestión de Demanda para multicanales productoras de ERP World Class. Autor de artículos sobre Gerencia, Mercadeo y Economía e revistas de negocios, numerosos manuscritos sobre Gerencia, Estrategia y Finanzas. Desde 2010 miembro de ACOES (Asociación Colombiana de Economía de la Salud) y de IHEA (International Health Economics Association).

2026 © Sistema Integrado de Metadata Estandarizada desarrollado por Hipertexto - Netizen