

FICHA TÉCNICA

TÍTULO : ¡Mamá!, ¿Dónde están los juguetes?

ESPECIALIZACIÓN: De Mercadeo

PROMOCIÓN : XX

PALABRAS CLAVES: Gerencia Estratégica de mercadeo, gerencia de ventas, innovación y creatividad, negociación, conceptos básicos de mercadeo, canales de distribución.

TEMAS CUBIERTOS: Manejo de Planeación en las Ventas, El manejo de cliente, comunicación ineficiente en el departamento comercial, servicio al cliente

RESUMEN DEL CASO

El caso está enfocado en una empresa familiar reconocida y con más de 60 años en el mercado pero la mala planeación, la falta de profesionalización, la cultura autoritaria y la comunicación ineficiente, son los principales problemas de la compañía, por lo tanto esto genera que las ventas y la buena gestión que debe tener una compañía se obstaculicen.

La temporada más importante del año es Diciembre por lo tanto las empresas realizan actividades que generen rotación del producto en los puntos de ventas. Sin embargo para esta compañía en esta temporada la mala programación y los conflictos internos, por poco generan una navidad negra y triste. Afortunadamente, a pesar de las adversidades, el departamento de trade marketing sale adelante con una actividad que generó un crecimiento en la rotación de los productos.

NOMBRE REAL DE LA EMPRESA: __ **OPCIONAL:**

CONTACTO EMPRESA : __ **OPCIONAL** _____

AUTORES	TELEFONO	E-MAIL
Yuliana Lobelo	3014312010	yulianalob@gmail.com

Caso de grado realizado por Yuliana Lobelo Ruiz para acceder al título de Especialista en Mercadeo. Este trabajo es propiedad de la Universidad Autónoma de Occidente.

Tutor: Sory Torres, Especialización del Tutor. Santiago de Cali – Colombia. **FECHA:** Septiembre de 2011.