

# MARKETING Y VENTAS



**ADAPTARSE AL MERCADO  
O DESAPARECER**

**CAP**  
*Consulting Group.*

Informes:

Trv. 15 B No. 46 - 16 Oficina 511 Bogotá DC - Colombia

Telefax: (+ 571) 288 2578

Cel.: 313 8387146 - 315 6759068 - 300 2081432

marketing@capcgl.info - [www.capcgl.info](http://www.capcgl.info)

Llegó la hora de saber qué es lo que buscan hoy en día los clientes de nuestro negocio.

Todo ha cambiado, nuestros clientes son cada día mas exigentes y la empresa que desea perdurar debe conocer esas exigencias.

No basta con tener un buen plan de mercadeo o contar con procesos con calidad certificada, se trata de ofrecer a los clientes lo que ellos realmente necesitan.

Antes los empresarios creaban productos aprovechando sus fortalezas, hoy en día es indispensable combinar esta práctica con el conocimiento que podemos tener de las necesidades del mercado.

La calidad en los procesos y productos finales, refiriéndonos a sus características de duración, utilidad o costos y precios, entre otros factores ahora son apenas un requisito estándar que deben cumplir todos los empresarios que quieren permanecer en el mercado.

Nos preguntamos si es posible que una empresa que no ofrezca ciertas características de calidad en sus productos y competitividad en sus precios, ¿es capaz de conseguir la suficiente cantidad y calidad de clientes que le permitan permanecer en el mercado?.

**Hoy no debemos conformarnos con ofrecer lo que sabemos hacer... Debemos además saber que es lo que quiere el cliente.**

Resulta completamente necesario contar con equipos de trabajo altamente competitivos, lo cual únicamente podemos lograr si satisfacemos sus necesidades, recibiendo de manera reciproca un alto sentido de pertenencia de su parte.

Comenzamos entonces a hablar de un nuevo cliente, - Nuestro Cliente Interno – Hacia quien debemos también dirigir algunos esfuerzos de marketing, refiriéndonos a un proceso que cada vez tiene mayor trascendencia “el ENDOMARKETING”.

Las empresas de hoy que buscan llegar a un futuro estable, rentable y con un excelente nivel de posicionamiento, deben ocuparse de todas las variables que afectan de una u otra manera a su comportamiento ante el mercado.

Recordemos que sin ventas no hay negocio. Para poder vender, entonces debemos ajustar nuestros esfuerzos a todos nuestros clientes internos y externos (consumidores). Es la única manera de ser competitivos y alcanzar nuestras metas.

## Taller CLINICA DE VENTAS INTELIGENTES

---