



TALLER TEÓRICO PRÁCTICO

Cómo sincronizar ventas, finanzas y administración

TRABAJO COORDINADO QUE GENERA
VENTAJAS COMPETITIVAS



**ALEJANDRO
SÁNCHEZ**
ASESORÍA EMPRESARIAL

Comprometidos con la construcción de una nueva y mejor versión de profesionales y empresas

Alejandro Sánchez asesoría empresarial es una empresa colombiana cuyo objetivo es el mejoramiento de las habilidades comerciales, promocionales y de servicio de sus clientes, a partir de actividades de capacitación, entrenamiento y consultoría.

La organización reconoce que las habilidades blandas, las finanzas aplicadas, la tecnología de datos y la inteligencia artificial son herramientas clave para alcanzar este propósito, por lo cual están presentes con frecuencia en su portafolio y en el desarrollo de sus actividades.

La innovación en las modalidades de servicio caracteriza su estilo de trabajo. Por esta razón, ofrece a sus clientes una amplia variedad de opciones con altos niveles de personalización, en los que la tecnología juega un papel protagónico.

Su enfoque es eminentemente pragmático y está orientado a la resolución práctica de problemas reales que enfrentan sus clientes, en su mayoría institucionales, y cuya solución resulta vital para el crecimiento y consolidación de sus negocios.



Desconectados por dentro: ¿Cómo la falta de sinergia afecta los resultados del negocio?

Cuando las áreas comercial, administrativa y financiera de una empresa trabajan de forma aislada, se generan silos organizacionales que afectan su eficiencia, su coherencia estratégica y su competitividad. De acuerdo con eso, cada área opera según sus propios objetivos, prioridades y lenguajes, sin una comunicación fluida ni una visión compartida, tratando de imponer su visión a los demás.

La desalineación suele llevar a situaciones como la falta de información oportuna entre departamentos, las decisiones desalineadas con los objetivos de la empresa, los reprocesos y las disputas internas por los recursos. Y por supuesto, las consecuencias de todo eso no son buenas:

- ♦ Propuestas comerciales financieramente inviables
- ♦ Problemas de flujo de caja y planificación
- ♦ Retrasos y errores en la ejecución de pedidos o contratos
- ♦ Pérdida de clientes y oportunidades de negocio
- ♦ Desmotivación del personal

Sincronizar las actividades de las divisiones administrativa, comercial y financiera de la empresa permite tomar decisiones más informadas, construir propuestas sólidas, planificar con base en datos reales y responder con agilidad al mercado.

Esta integración interna es clave para mejorar la rentabilidad y la eficiencia de la empresa, así como la satisfacción del cliente. En otras palabras, para crear ventajas competitivas.

Todos estos problemas son síntomas de una desconexión estructural al interior de la empresa

Cuando cada área se enfoca únicamente en sus propias prioridades e indicadores, la empresa pierde cohesión, agilidad y enfoque estratégico. Si se quiere lograr mayor sincronización, es necesario crear espacios de encuentro y reestructuración colaborativa, de tal modo que los equipos de trabajo se entiendan mejor, se alineen objetivos y se establezcan nuevas dinámicas de trabajo más eficientes y rentables.

A partir de dichos espacios de encuentro, se puede lograr que:

- ♦ Se genere empatía, respeto mutuo y se eliminen prejuicios que dificultan la cooperación
- ♦ Se alineen los objetivos de cada división con la estrategia general de la empresa
- ♦ Se identifiquen puntos críticos de descoordinación y se unifiquen criterios para tomar decisiones correctas
- ♦ Se facilite la construcción de procesos claros para compartir información clave entre áreas
- ♦ Se mejore la experiencia del cliente desde el interior de la organización
- ♦ Se prevengan ofertas inviables, facturación errónea, demoras por trámites internos, etc.

El taller “Cómo sincronizar ventas, finanzas y administración “ es la mejor oportunidad para abordar todos estos aspectos.



Información específica del taller

Intensidad horaria: 16 horas

Distribución del tiempo: 50% teoría, 50% práctica

Actividades previstas: 4 actividades teóricas y 4 actividades prácticas

Modalidad: Presencial, virtual o mixta. La agenda y horario se acordarán con el cliente, de acuerdo con su disponibilidad de tiempo.

Incluye: Material de trabajo, certificado de participación, sesión de refuerzo post taller (a los 6 meses de finalizado el taller), grupo de whatsapp para consultas específicas acerca de los temas tratados en el taller, personalización de actividades, contenidos y metodologías.

¿Qué se espera lograr con el taller?

- ♦ Estrategias reales y viables diseñadas en equipo, listas para ser probadas
- ♦ Relaciones fortalecidas entre las áreas administrativa, financiera y comercial
- ♦ Un lenguaje común centrado en el cliente y no en las diferentes divisiones de la empresa
- ♦ Compromisos individuales y colectivos de inmediata aplicación
- ♦ Percepción de la empresa como valiosa integralmente

ESTRATEGIA COMPARTIDA SIGNIFICA CRECIMIENTO SOSTENIBLE.

¡¡CONECTE LAS ÁREAS DE SU EMPRESA CON VISIÓN!!.



CÓMO SINCRONIZAR VENTAS, FINANZAS Y ADMINISTRACIÓN

ALEJANDRO SÁNCHEZ ASESORÍA EMPRESARIAL, 2025

BOGOTÁ DC., COLOMBIA.

CONTÁCTENOS



www.alejandroasesoria.com



contacto@alejandroasesoria.com



(57) 319-6276997



**ALEJANDRO
SÁNCHEZ**
ASESORÍA EMPRESARIAL