IMAGEN :

# Lantares organiza un nuevo evento sobre la suite de soluciones más innovadora en optimización de fuerza de ventas y motivación de equipo comercial

## Los eventos se celebrarán en Barcelona y Madrid los días 22 y 29 de mayo, respectivamente

Lantares, la única consultora española especializada en la implantación de soluciones de Business Intelligence y Gestión de la Información, tanto en entorno distribuido on-premise como Cloud BI, anuncia la celebración de un evento bajo el título Optimice y Motive su Fuerza de Ventas con el que recorrerá las principales ciudades españolas mostrando la suite de Soluciones de Lantares, que le ayudarán a mejorar y optimizar su fuerza de ventas así como su rendimiento comercial.  
  
Con esta media jornada de trabajo, Lantares persigue dar a conocer a los directores comerciales, de marketing y comunicación, a responsables de organización, directores financieros y CIOs la suite de Soluciones de Lantares, tanto en el uso como en el conocimiento de una herramienta que hará propicio el Plan Comercial dentro de un marco completamente colaborativo, en el que todos los responsables de las diferentes áreas implicadas puedan tener acceso a la información en todo momento, con la posibilidad, además, de simular los diferentes escenarios.  
  
En el evento los asistentes compartirán experiencias con otros profesionales y conocerán la potencialidad de uso de la suite de Soluciones de Lantares para optimizar y motivar la fuerza de ventas, basadas en la plataforma IBM Incentive Compensation Management.  
  
Así, los asistentes aprenderán a:  
  
Comparar la situación actual respecto al Plan Comercial.  
  
Entender las causas de manera detallada de las desviaciones o del overperfomance desde distintas perspectivas de negocio.  
  
Comunicar a los miembros de la organización los resultados, tanto globales como detallados en cualquier momento y lugar.  
  
Construir, calcular y controlar el Plan de Incentivos, el Plan de Territorio y Productos Asociados.  
  
A los asistentes que traigan su PC o IPad, se les instalará parte de la Solución totalmente GRATIS.  
  
Qué:  
  
Evento: Optimice y Motive su Fuerza de Ventas  
  
Cuándo y dónde:  
  
Miércoles 22 de Mayo: Gallery Hotel. Carrer del Rosselló, 249, 08008 Barcelona  
  
Miércoles 29 de Mayo: Hotel Vincci Soma. Calle de Goya, 79, 28001 Madrid  
  
Agenda Del Evento  
  
9:00h. Acreditación y Bienvenida  
  
9:30h. Presentación de Lantares  
  
9:45h. Plan Comercial  
  
Nuestra visión  
  
Sinergia con el Plan Financiero  
  
Simulación y Enfoque  
  
Demo  
  
10:15h. Lantares Smart Sales, que incluye:  
  
Cuadro de Mando Comercial  
  
Solución de Mobilidad, Autoservicio y DataDiscovery  
  
Análisis Predictivo  
  
Demo10:15h. Revisión de los procesos de reporting financiero y factores críticos de éxito de un proyecto  
  
11:00h. Pausa  
  
11:30h. Cálculo de Incentivos y Compensaciones de la Fuerza Comercial  
  
Problemática de negocio y Oportunidades de optimización de procesos  
  
Solución IBM Cognos Incentive Compensation Managment  
  
Demo  
  
12:30h. Ruegos y Preguntas  
  
Inscripciones  
  
Puede inscribirse haciendo clic en este enlace:  
  
http://www.lantares.com/index.php/2013-04-26-23-03-20/eventos/icalrepeat.detail/2013/05/22/90/161720/optimice-y-motive-su-fuerza-de-ventas  
  
Sobre Lantares:  
  
Lantares, IBM Premier Business Partner, es actualmente la consultora española líder en el desarrollo e implantación de soluciones de Business Intelligence y Gestión de la Información, implantando en exclusiva la tecnología IBM Cognos e InfoSphere para el desarrollo de soluciones de negocio, tanto en entorno on-premise como Cloud BI.  
  
Lantares Cloud BI son soluciones en la nube que ayudan a acortar ciclos de time-to-market, reducir costes de infraestructura, propiedad, puesta en marcha y mantenimiento, al tiempo que brinda una mayor agilidad, accesibilidad y versatilidad a las soluciones BI.  
  
Lantares es IBM Reseller Education, IBM Support Partner, Business Partner Competence Center for Business Intelligence de IBM y ha sido reconocido con el Premio en 2009 de Award IBM Certificate of Excellence, el de compañía de Más Valor e Innovación en 2010 y en 2012 al Proyecto Más Importante Realizado en Cliente No IBM, con motivo de la celebración en Madrid de la Conferencia Anual de Business Partners en hardware y software de IBM.  
  
La estrategia de la compañía se basa en la innovación, en la exclusividad en CPM e IBM Cognos y en la satisfacción de sus clientes. Por el gran valor añadido que aporta, así como por el alto conocimiento y experiencia acumulada, Lantares se ha ganado la confianza de sus cerca de 200 clientes y 6.000 usuarios finales que provienen de todos los sectores: Farma, logística, gran consumo, seguros y mutuas, automoción, sector público, construcción, etc. Lantares ofrece a sus clientes servicios de consultoría, de formación y de externalización.  
  
Para más información contacte con:  
  
Lantares  
  
Maria Voces: maria.voces@lantares.com  
  
Departamento de Marketing y Comunicación  
  
Tel. 93 470 60 00  
  
www.lantares.com