

[Ebook pdf] Finanzas para el marketing y las ventas. Coacute;mo planificar y controlar la gestioacute;n comercial (Spanish Edition)

Finanzas para el marketing y las ventas. Coacute;mo planificar y controlar la gestioacute;n comercial (Spanish Edition)

Joseacute; de Jaime Eslava

**Download PDF / ePub / DOC / audiobook / ebooks*



 Download

 Read Online

#139734 in eBooks 2013-12-04 File Name: B00H87YRIO | File size: 61.Mb

Joseacute; de Jaime Eslava : Finanzas para el marketing y las ventas. Coacute;mo planificar y controlar la gestioacute;n comercial (Spanish Edition) before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Finanzas para el marketing y las ventas. Coacute;mo planificar y controlar la gestioacute;n comercial (Spanish Edition):

0 of 0 people found the following review helpful. Five StarsBy Juan Manuel PereiraThanks

Tanto el marketing, como las ventas y las demás funciones comerciales, son fundamentales para la supervivencia de la empresa. Sin clientes no hay ventas, sin ventas no hay ingresos y sin ingresos no puede haber beneficios. Así es de claro. Pero ni todos los clientes, ni todas las ventas, ni todos los ingresos consiguen siempre que la empresa sea rentable. Y si la empresa no es rentable tampoco será sostenible en el tiempo. Para que una empresa sea rentable, es necesario que aplique precios rentables, venda productos rentables y fidelice a los clientes rentables. De ahí que este libro pretenda ayudar a los directivos y gestores comerciales a mejorar su formación económica-financiera en aquellos aspectos directamente relacionados con sus actividades y facilitarles la comprensión de cómo sus objetivos específicos se pueden armonizar con el objetivo final de conseguir que la empresa sea rentable. Además, el libro les ayudará a construir y analizar, dentro de la Cuenta de Resultados, su propia Cuenta de Resultados Comerciales, a través del cálculo del EBITDACO. A través del Balance, el control del Fondo de Maniobra Comercial (FMCO), y a través de los ratios de circulante y tesorería del control de la gestión económica-financiera de los créditos comerciales, tanto a los clientes como de los proveedores. Del mismo modo, y con todo detalle, el libro permite profundizar en cómo se deben establecer los presupuestos comerciales y cómo analizar y controlar las diferentes desviaciones. Y cómo, junto a las técnicas de control presupuestario y de análisis de las diferentes desviaciones, se pueden incorporar otras técnicas de control como los KPISCO (Key Performance Indicators Comerciales) y desde un enfoque fundamentalmente estratégico como introducir en la planificación, gestión y control de los objetivos comerciales, un adecuado CMICO (Cuadro de Mando Integral Comercial).

Indice

- Las ventas y los objetivos económico-financieros de la empresa.- Las ventas y los resultados comerciales.- Las ventas y las inversiones comerciales.- Las ventas y la gestión de los créditos comerciales.- Las ventas y la gestión del fondo de maniobra comercial.- Las ventas y la generación de la rentabilidad empresarial.- Las ventas y la gestión de los precios y costes.- Las ventas y la rentabilidad aportada por los productos.- Las ventas y la rentabilidad aportada por los clientes.- Las ventas y la logística y canales de ventas.- Las ventas y la exportación.- Las ventas y la planificación comercial.- Las ventas y el control de las desviaciones presupuestarias.- Las ventas, los KPI y los Cuadros de Mando Comerciales.