

LA GESTIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA DE LA DIRECCIÓN DE VENTAS

GLOBAL_
THINKING
GLOBAL LEADERS_

SEMINARIO PROFESIONAL – 24 h.

FORMATO: Presencial

ÁREA: Ventas

OBJETIVOS

- » Aprender a interpretar un balance y una cuenta de resultados.
- » Analizar costes y márgenes de los productos como base de la rentabilidad.
- » Entender los conceptos de rentabilidad y su composición.
- » Saber analizar la información económico-financiera de la empresa de cara a tomar decisiones en el ámbito comercial.

PROGRAMA - FASES

- » Fundamentos Financieros para la Dirección Comercial.
 - » Conocimientos Básicos.
 - » El Balance.
 - » Costes.
 - » La Cuenta de Resultados.
- » Análisis Económico-Financiero
 - » Análisis de la eficiencia.
 - » El equilibrio financiero.
 - » Análisis de la liquidez y de la solvencia.
 - » La rentabilidad.
- » Presupuestación y Control
 - » Planificación y control de gestión: conceptos fundamentales.
 - » Control presupuestario.

METODOLOGÍA

PRESENCIAL:

- » Aportaciones del claustro.
- » Casos prácticos individuales y grupales.
- » Role-plays.
- » Debate y análisis de situaciones reales.
- » Flipped classroom.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

- » Dirigido a Directores y Mandos Comerciales con responsabilidad sobre Cuentas de Resultados.

**Información sujeta a posibles modificaciones en función del diseño final fruto de la propuesta con cliente.*