

COSTOS DE LA FUNCIÓN COMERCIAL 2019

CONTENIDOS / Módulos

- 1 / Comprensión de las características propias de la función comercialización.
- 2 / Imputación de los costos y la generación de ingresos de acuerdo a la mezcla comercial del producto.
- 3 / Aplicación de las herramientas de costos y análisis matemático para la toma de decisiones.
- 4 / Análisis de los resultados de acuerdo a las distintas dimensiones de análisis.
- 5 / Comercialización estratégica y táctica.
- 6 / Distintos canales. Rentabilidad de líneas, zonas, vendedores, y otros.
- 7 / Garantías.
- 8 / Servicios al cliente.
- 9 / Publicidad.

OBJETIVOS

- Estudiar la composición del costo de la función comercial aplicable a cualquier tipo de organización dedicada tanto a la producción de bienes como a la prestación de servicios.
- Lograr una acabada interpretación de la real naturaleza de los hechos económicos que influyen en el devengamiento de los costos en el área comercial.
- Observar el funcionamiento y desempeño de la función comercial con criterio transversal a los efectos de procesar y generar información válida y pertinente para actuar como soporte en la toma de decisiones.

DOCENTES

Mg. Gerardo Enrique ZOCOLA
CPN Diego Gustavo SORIANO

DIAS Y HORARIOS DE CURSADO

Viernes: 6 Sep, 4 Oct y 18 Oct 16:30 a 21:30
Sábados: 7 Sep, 5 Oct y 19 Oct de 8 a 13