

ACCIÓN PROMOCIONAL



AUBDEMAR ALEGRIA THOMAS

ACCION PROMOCIONAL

PLANIFICACIÓN COMERCIAL

Se enfoca mediante un proceso que parte del análisis de la situación que engloba el nivel externo, que incluye un análisis de mercado, de la competencia, del sector y del entorno

EL SISTEMA DE PLANIFICACIÓN

Son los sistemas de información gerenciales que integran y manejan muchos de los negocios asociados con las operaciones de producción y de los aspectos de distribución de una compañía en la producción de bienes o servicios.

FASES DE LA PLANIFICACIÓN

El proceso de planificación consta de seis etapas que incluyen las siguientes acciones: 1) evaluar las condiciones actuales, 2) determinar objetivos y metas, 3) establecer un plan de acción, 4) asignar recursos, 5) ejecución y 6) control.