



Nombre de alumno: Ma. Fernanda Vidal Velázquez

Nombre del profesor: Medico Sarain Gumeta Moreno

Nombre del trabajo: cuadro Conceptual

Materia: Acción Promocional

Grado: 6to cuatrimestre

Grupo: B

Comitán de Domínguez Chiapas a 24 de julio del 2020.

La planificación comercial

Ayudan a fijar las metas de la organización

Visión

Se refiere a

Sueño de la organización, la inspiración máxima a la cual se quiere llegar, la meta ambiciosa por alcanzar en el futuro.

Consiste en

Tener metas sumamente ambiciosas, que las obligaran a generar recursos y capacidades para alcanzarla.

Misión

Es el

Reflejo del esfuerzo por traducir la visión en un gran objetivo general de la organización.

3 elementos

- Definición del negocio.
- Metas principales de la organización.
- Principios fisiológicos.

Fundamentos de la planificación comercial

¿Qué es?

Análisis racional de las oportunidades y amenazas que presentan el entorno de la empresa.

Nos ayuda a

Detectar oportunidades y amenazas para conocer los puntos fuertes y débiles de la empresa.

Análisis FODA

Se divide en

Realiza una evaluación de la empresa con la relación a su producto-mercado.

Análisis externo

Consiste

Identificación de las amenazas y oportunidades derivadas del producto-mercado

Estructuras en

- Análisis del mercado.
- Análisis de la competencia.
- Análisis del sector.
- Del entorno.

Análisis interno

Consiste

Evaluación de los aspectos del marketing, producción, finanzas y organización.

Principales análisis

- Marketing
- Producción
- finanzas