

Crea tu mejor historia EMPRENDAMOS JUNTOS

UNIVERSIDAD DEL SURESTE CAMPUS COMALAPA

LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

GRADO: SEXTO CUATRIMESTRE GRUPO: "D"

TEMA: LA PLANIFICACION COMERCIAL

NOMBRE DEL CATEDRÁTICO: ICEL BERNARDO LEPE ARRIAGA
NOMBRE DEL ALUMNO: MARTINEZ LOPEZ YORDI JOSE

MODALIDAD: SEMIESCOLARIZADO.

FRONTERA COMALAPA, CHIAPAS.

2 DE AGOSTO DEL 2020

Análisis interno

Consiste en la evaluación de los aspectos del marketing producción finanzas organización personal e investigación y desarrollo de la empresa con el punto de destacar los puntos fuertes fuertes y débiles

Formulación de los objetivos

Los objetivos y los de cada área funcional de la misma también denominan sus objetivos constituyen el sistema de objetivos de la empresa

La planificación comercial

Selección de estrategias de marketing

La selección de estrategias debe orientarse a la consecución de los objetivos de marketing establecidos esta debe entenderse como el explicitación de grandes opciones de la empresa

Programas de acciones

El conjunto de acciones es el encargado que le den soporte y ejecución estas acciones deben de ir encargadas en el horizonte temporal e ir acompañada de un presupuesto que las haga realizables