

Planeación de las ventas.

Un plan de ventas es un conjunto de estrategias diseñadas para ayudar a los equipos de ventas a alcanzar sus cuotas y ayudar a la empresa a lograr sus objetivos. Esta planificación puede ayudarte a prever el número de ventas que necesitas conseguir y trazar un plan con el que cumplir tus objetivos.





Generalidades sobre Presupuesto

El presupuesto es un plan coordinador que expresa, en unidades físicas y monetarias, los recursos que se emplearán para que una entidad logre sus objetivos.



Planeación de producción y costos operacionales

Mediante la planificación del costo de producción, se logra trazar las magnitudes óptimas de gastos para acometer la producción, mediante los resultados operativos de la empresa, los factores técnicoeconómicos y los indicadores establecidos.



Metodología a seguir en la preparación del presupuesto

Labor de concientización. Esta labor deberá adelantarse en los niveles operativo y administrativo. Desde el punto de vista operativo la concienciación es crucial porque en ella recae la ejecución de lo que la dirección se propone en materia fabril y comercial.

Presupuesto de Tesorería

El presupuesto de tesorería o flujo de caja es uno de los procesos financieros de la cadena presupuestal de una empresa. La finalidad del presupuesto de tesorería es recabar la información financiera de un negocio, como las entradas y salidas de dinero, para transformarla en información monetaria.





NOMBRE DEL ALUMNO: ARCELIA PALMIRA
PEREYDA DÍAZ
NOMBRE DEL TEMA: PRESUPUESTO PARCIAL:
1ER PARCIA
NOMBRE DE LA MATERIA :ECONOMÍA DE LA
EMPRESA
NOMBRE DEL PROFESOR: YANETH DEL ROCIO
ESPINOSA
NOMBRE DE LA LICENCIATURA:
LIC. EN
ADMINISTRACION Y ESTRATEGIA EN NEGOCIO.

5TO CUATRIMESTRE