



DOWNLOAD



Finanzas para el marketing y las ventas: cómo planificar y controlar la gestión comercial

By de Jaime Eslava, José

ESIC Editorial, 2015. soft. Condition: New. Tanto el marketing, como las ventas y las demás funciones comerciales, son fundamentales para la supervivencia de la empresa. Sin clientes no hay ventas, sin ventas no hay ingresos y sin ingresos no puede haber beneficios. Así de claro. Pero ni todos los clientes, ni todas las ventas, ni todos los ingresos consiguen siempre que la empresa sea rentable. Y si la empresa no es rentable tampoco será sostenible en el tiempo. Para que una empresa sea rentable, es necesario que aplique precios rentables, venda productos rentables y fidelice a los clientes rentables. De ahí que este libro pretenda ayudar a los directivos y gestores comerciales a mejorar su formación económico-financiera en aquellos aspectos directamente relacionados con sus actividades y facilitarles la comprensión de cómo sus objetivos específicos se pueden armonizar con el objetivo final de conseguir que la empresa sea rentable. Además, el libro les ayudará a construir y analizar, dentro de la Cuenta de Resultados, su propia Cuenta de Resultados Comerciales, a través del cálculo del EBITDACO. A través del Balance, el control del Fondo de Maniobra Comercial (FMCO), y a través de los ratios de circulante y tesorería del control de...



READ ONLINE

[6.41 MB]

Reviews

This is the very best book i actually have read till now. It is loaded with knowledge and wisdom I am just easily could get a satisfaction of reading a created ebook.

-- **Ena Huel**

This ebook is definitely not effortless to get started on reading through but very fun to read through. it was actually writtern very perfectly and valuable. I discovered this ebook from my dad and i suggested this book to understand.

-- **Kaden Daugherty V**