

Módulo E: Gestión Comercial

1. Políticas Comerciales

Criterios y principios que guiarán a tu empresa a la hora de comercializar tus productos, tanto en las relaciones con los clientes como con tus colaboradores.

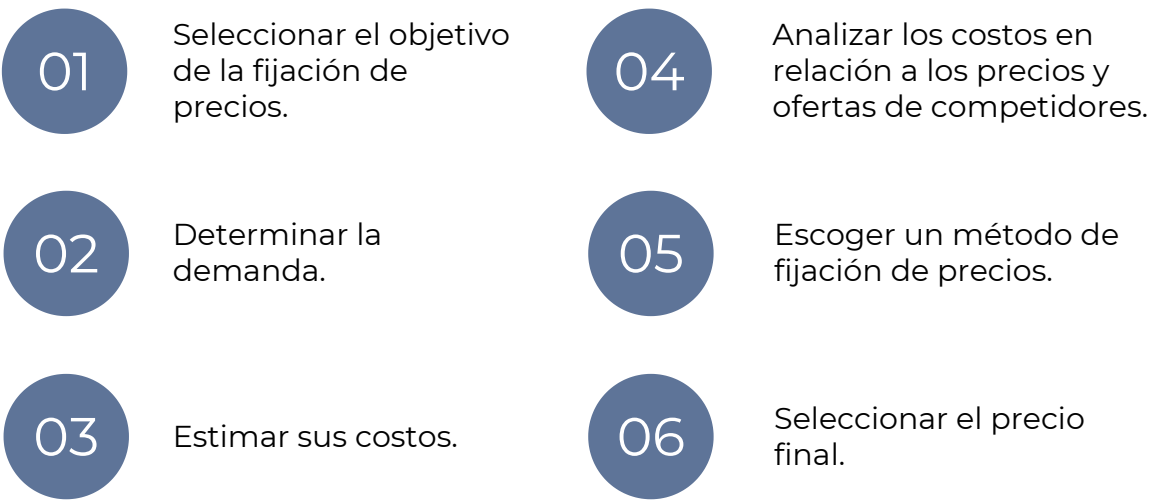
Objetivos	Aspectos
• Vender más. • Desarrollar nuestro mercado. • Atender mejor al cliente. • Ofrecer un producto más adecuado y personalizado. • Mejorar los procesos de nuestra empresa. • Ser más efectivos.	• Objetivos de Venta. • Condiciones de Venta. • Organización de Colaboradores. • Política de remuneración. • Canales de Venta. • Sistemas de Control.

2. Gestión de Precios

El Precio es el valor monetario asignado a un bien o servicio y también se asigna a partir de otros parámetros como esfuerzo y atención o tiempo.

Tipos de precio: Precio fijado y Precio eficiente.

Pasos para fijar el precio



Factores que influyen en la fijación del precio final

- La fijación psicológica de precios.
- El valor que le asigna el consumidor.
- Otros elementos de la mezcla de Marketing.
- Las políticas de precio de la empresa.
- El impacto del precio sobre otros participantes.