



Elaboración de informes comerciales sobre la venta

Sku: CT0761

Horas: 9

Formato: HTML

CONTENIDOS

1 Conceptos y finalidad de informes de ventas 2 Estructura de un informe 2.2 Esquema: organización de contenido 2.1 Composición 3 Elaboración de informes comerciales 3.1 Surtido: rotura. defectos. excedentes 3.2 Demanda: detección de necesidades. productos 3.3 El cliente: segmentos. nuevas líneas de negocio 3.4 Presentación gráfica de datos comerciales: volumen de ventas. visitas u otras