



El componente formativo Formalización de ventas y evaluación de resultados, se centra en dos aspectos cruciales para el éxito empresarial. Primero, se aborda el marco normativo, explorando el Código del Comercio, contratos comerciales y el Estatuto del Consumidor. Esta perspectiva asegura que las transacciones se realicen dentro de parámetros legales y éticos. Segundo, se destaca el proceso de mejora continua mediante la implementación de indicadores de gestión, especialmente los KPI. Además, se resalta el ciclo PDCA como una metodología clave para ajustar estrategias y garantizar un rendimiento óptimo. En conjunto, este enfoque proporciona a los profesionales las herramientas esenciales para la conformidad legal, la eficiencia operativa y el logro constante de objetivos comerciales.

