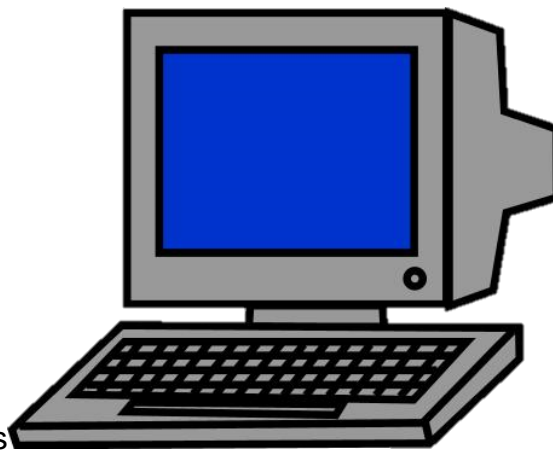


El proceso de dirigir una empresa consiste, fundamentalmente, en alcanzar los objetivos de la misma a través del desarrollo de las funciones de planificación, organización, gestión y control. Este proceso servirá para coordinar las distintas áreas funcionales de la empresa (financiación, producción y marketing), conduciéndola hacia esos objetivos globales.

La gestión comercial es, por tanto, una fase del proceso de dirección de marketing, y su finalidad esencial es conseguir que las decisiones comerciales se ejecuten. Es decir, gestionar es hacer que los empleados de la organización cumplan responsablemente su cometido para alcanzar los objetivos fijados. Para ello, resulta fundamental que las estructuras de organización y las relaciones personales en el entorno laboral sean lo más efectivas posibles.

En línea con el texto:

El proceso de dirigir una empresa consiste, fundamentalmente, en alcanzar los objetivos de la misma a través del desarrollo de las funciones de planificación, organización, gestión y control. Este proceso servirá para coordinar las distintas áreas funcionales de la empresa (financiación, producción y marketing),



conduciéndola hacia esos objetivos globales.

La gestión comercial es, por tanto, una fase del proceso de dirección de marketing, y su finalidad esencial es conseguir que las decisiones comerciales se ejecuten. Es decir, gestionar es hacer que los empleados de la organización cumplan responsablemente su cometido para alcanzar los objetivos fijados. Para ello, resulta fundamental que las estructuras de organización y las relaciones personales en el entorno laboral sean lo más efectivas posibles.

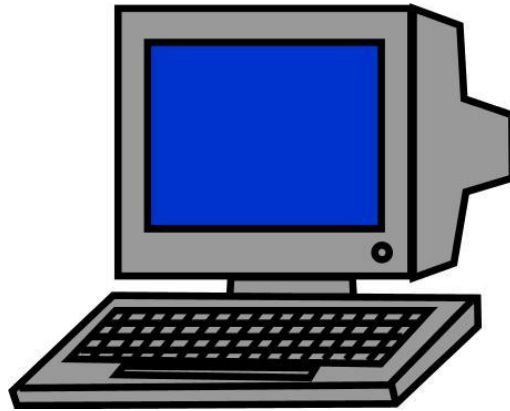
Cuadro centrado:

El proceso de dirigir una empresa consiste, fundamentalmente, en alcanzar los objetivos de la misma a través del desarrollo de las funciones de planificación, organización, gestión y control. Este proceso servirá para coordinar las distintas áreas funcionales de la empresa (financiación, producción y marketing), conduciéndola hacia esos objetivos globales.

La gestión
fase del proceso de
finalidad esencial es
decisiones

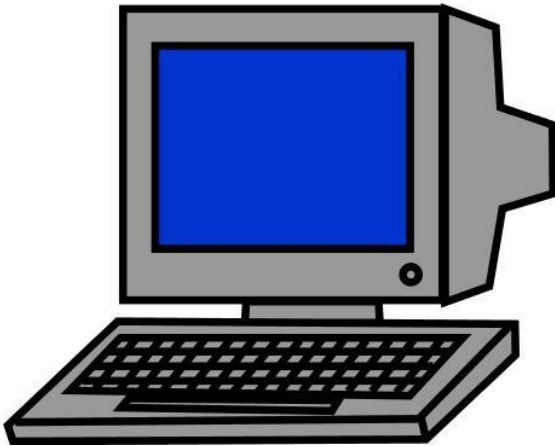
decir, gestionar es
la organización
su cometido para
fijados. Para ello,

estructuras de organización y las relaciones personales en el entorno laboral sean lo más
efectivas posibles.



comercial es, por tanto, una
dirección de marketing, y su
conseguir que las
comerciales se ejecuten. Es
hacer que los empleados de
cumplan responsablemente
alcanzar los objetivos
resulta fundamental que las

Estrecho izquierdo:



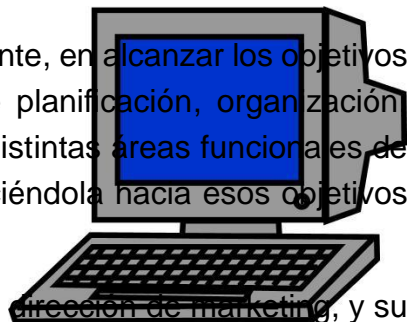
El proceso de dirigir una empresa consiste, fundamentalmente, en alcanzar los objetivos de la misma a través del desarrollo de las funciones de planificación, organización, gestión y control. Este proceso servirá para coordinar las distintas áreas funcionales de la empresa (financiación, producción y marketing), conduciéndola hacia esos objetivos globales.

La gestión comercial es, por tanto, una fase del proceso de dirección de marketing, y su finalidad esencial es conseguir que las decisiones comerciales se ejecuten. Es decir, gestionar es hacer que los empleados de la organización cumplan responsablemente su cometido para alcanzar los objetivos fijados. Para ello, resulta fundamental que las estructuras de organización y las relaciones personales en el entorno laboral sean lo más efectivas posibles.

Detrás del texto derecha:

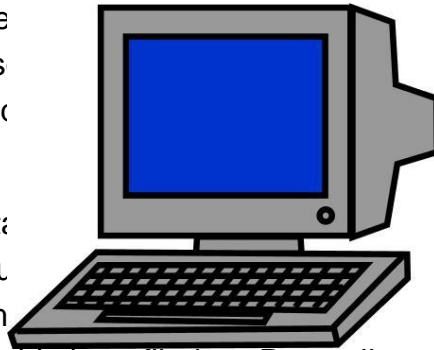
El proceso de dirigir una empresa consiste, fundamentalmente, en alcanzar los objetivos de la misma a través del desarrollo de las funciones de planificación, organización, gestión y control. Este proceso servirá para coordinar las distintas áreas funcionales de la empresa (financiación, producción y marketing), conduciéndola hacia esos objetivos globales.

La gestión comercial es, por tanto, una fase del proceso de dirección de marketing, y su finalidad esencial es conseguir que las decisiones comerciales se ejecuten. Es decir, gestionar es hacer que los empleados de la organización cumplan responsablemente su cometido para alcanzar los objetivos fijados. Para ello, resulta fundamental que las estructuras de organización y las relaciones personales en el entorno laboral sean lo más efectivas posibles.



Delante del texto centrada:

El proceso de dirigir una empresa consiste, fundamentalmente, en alcanzar los objetivos de la misma a través del de gestión y control. Este proces la empresa (financiación, proo globales.



La gestión comercial es, por t finalidad esencial es consegu gestionar es hacer que los em cometido para alcanzar los objetivos fijados. Para ello, resulta fundamental que las estructuras de organización y las relaciones personales en el entorno laboral sean lo más efectivas posibles.

planificación, organización, distintas áreas funcionales de endola hacia esos objetivos

dirección de marketing, y su ales se ejecuten. Es decir, nplan responsablemente su