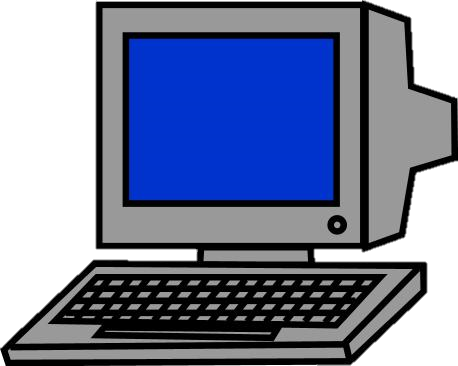
El proceso de dirigir una empresa consiste, fundamentalmente, en alcanzar los objetivos de la misma a través del desarrollo de las funciones de planificación, organización, gestión y control. Este proceso servirá para coordinar las distintas áreas funcionales de la empresa (financiación, producción y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

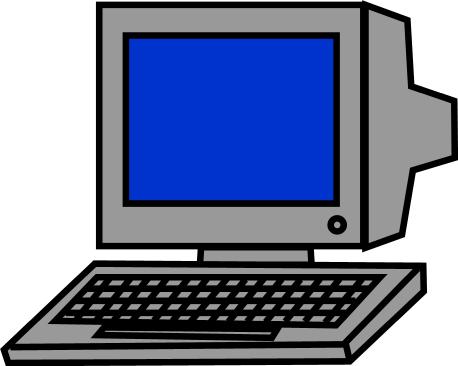
**En línea con el texto:**

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),

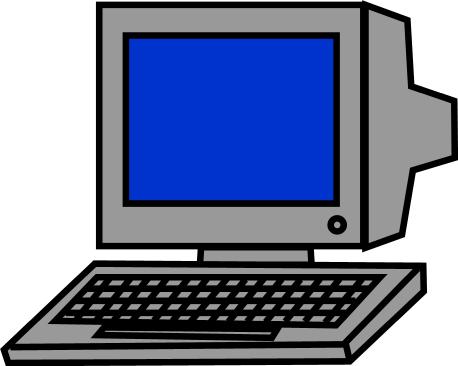
condeciéndola hacia esos objetivos globales.

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:**

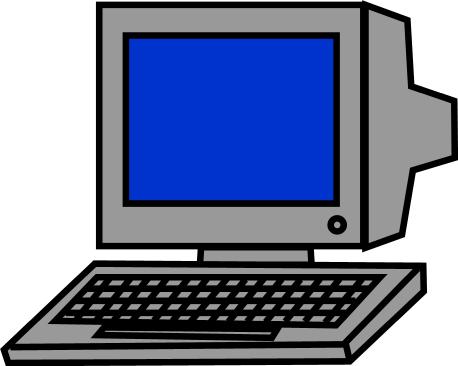
El proceso de dirigir una empresa consiste, fundamentalmente, en alcanzar los objetivos de la misma a través del desarrollo de las funciones de planificación, organización, gestión y control. Este proceso servirá para coordinar las distintas áreas funcionales de la empresa (financiación, producción y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

La gestión 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.

**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.

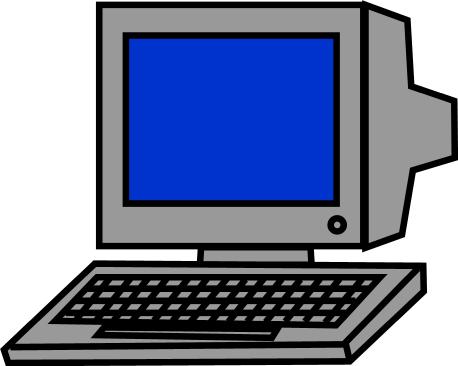
La gestión comercial es, por tanto, una fase del proceso de dirección de marketing, y su finalidad esencial es conseguir que las decisiones comerciales se ejecuten. Es decir, gestionar es hacer que los empleados de la organización cumplan responsablemente su cometido para alcanzar los objetivos fijados. 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 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.