**Regional Distrito Capital**

**Centro de Gestión de Mercados, Logística y**

**Tecnologías de la Información**

**2017**



**Presentado por**: Javier Jesús Vela Cadena

    Aprendiz tecnológico: ADS  
 **FICHA:**1318462

**PRESENTADO A:** Amparo Rueda Jaimes

Instructora En: Negociación

BOGOTA DC

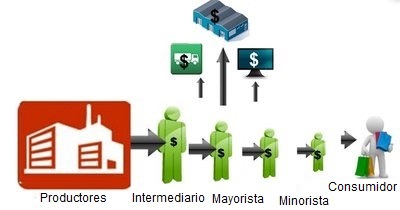
2018

**PLAN DE MEJORAMIENTO: FORO DIRECCION COMERCIAL Versión #2**

La dirección comercial es una parte importante en las empresas, ya que depende conocimientos amplios de economía y marketing debido a que de esta parte empresarial depende del éxito que puede proyectarse a lo largo que se lleve la dirección comercial.

Esta parte importante de la empresa es la que permite abrir campos a canales de distribución que tienen como fin ayudar a las empresas para que puedan captar nuevos clientes , promocionar sus productos o distribuir los productos de manera idonia , el cual este puede ser directo e indirecto para llegar del con los diferentes productos que ofrezca en si la empresa de una manera mas eficiente hasta el consumidor , sin embargo este puede ser ofrecido a una persona o ente denominado intermediario que es la encargada de los procesos productivos como productor de materias primas , quien fabrica el producto o como tal el consumidor final ; Y es este es distribuido al consumidor final como lo son los minoristas y/o mayoristas de este proceso al cual tienen ciertas diferencias en este proceso comercial el cuales podemos denotar en los minoristas como personas que compran productos de a mayores cantidades a fabricantes o importadores (intermediarios), esta depende ya que puede llegar a ser directa o por medio de un mayorista. Por otro lado el mayorista el aque que no se pone en contacto directamente con el consumidor sino que al final el es el encargado de entregar el trabajo a una persona mas especializada para este cargo.

Por lo tanto deben tener un orden u organización dentro de la forma de comercio como lo son líneas de productos , segmentos de clientes , u organización geográfica con el fin de llevar una red de ventas mejor estructurada a lo largo de la cadena comercial



Tomado : http://gelafrutsadecv.blogspot.com.co/2016/06/desarrollo-del-tema-estrategia-de.html

En conclusión para este foro para la temática de dirigencia comercial es que al llevar una correcta dirigencia comercial dentro de una empresa es fundamentan en la cadena de abastecimiento ya que al distribuir por diferente medios o canales de distribución de llega al consumidor por medio de diferentes personas que redistribuyen el producto de manera indicada , por lo que la empresa llega a ser mas competente ante otras empresas que buscan nuevas ideas productivas para su empresa y además tienen mejores formas de ratificarse en el marketing atrayendo aun mas al consumidor para que fluya la demanda de los productos.



**Tomado :** [**https://sitiofinanzaspersonales.files.wordpress.com/2014/05/gestion-comercial.jpg**](https://sitiofinanzaspersonales.files.wordpress.com/2014/05/gestion-comercial.jpg)

**Bibliografía**

**\_\_\_\_\_2015.sitioFinanzas.** [**https://sitiofinanzaspersonales.wordpress.com/2014/05/20/claves-para-lograr-una-gestion-comercial-optima/**](https://sitiofinanzaspersonales.wordpress.com/2014/05/20/claves-para-lograr-una-gestion-comercial-optima/)

**\_\_\_\_\_\_\_?.** **https://www.emprendepyme.net/el-intermediario-de-comercio.html**

**\_\_\_\_\_\_?.muñiz.** [**http://www.marketing-xxi.com/direccion-comercial.html**](http://www.marketing-xxi.com/direccion-comercial.html)