

ÁREA DE COMERCIALIZACIÓN

- **Investigación de mercado:**
- **Publicidad:**
- **Promoción de ventas:**
- **Planeamiento de ventas:**
- **Operaciones de ventas:**
- **Distribución física:**

• JJ Gilli- pág 82 -89

ÁREA DE COMERCIALIZACIÓN

Investigación de mercado:

- Análisis de mercado
- Determinación de las características del mercado
- Análisis de problemas de distribución

ÁREA DE COMERCIALIZACIÓN

Publicidad:

- Planeamiento de la campaña
- Preparación de los textos
- Selección de los medios
- Producción

ÁREA DE COMERCIALIZACIÓN

Promoción de ventas:

- Desarrollo del problema
- Elementos auxiliares para las ventas

ÁREA DE COMERCIALIZACIÓN

Planeamiento de ventas:

- Determinación de políticas de venta
- Presupuesto
- Política de precios
- Compras
- Embalaje

ÁREA DE COMERCIALIZACIÓN

Operaciones de ventas:

- Obtención de vendedores
- Entrenamiento de vendedores
- Dirección de vendedores
- Remuneración de vendedores
- Servicio de pedidos
- Ventas

ÁREA DE COMERCIALIZACIÓN

Distribución física:

- Almacenes
- Expediciones
- Servicio del producto

RELACIONES EXTERNAS

Comunicaciones e información

Intercambio de información con empleados
Comunicaciones públicas
Apreciación de actitud y opinión
Comunicaciones a acreedores e inversores

RELACIONES EXTERNAS

Coordinación de actividades públicas

- Participación en actividades cívicas
- Relaciones con otras sociedades

SECRETARIA Y LEGALES

Secretaría

- Accionistas
- Directorio
- Sociedad

SECRETARIA Y LEGALES

Legales

- Sociedad
- Empleados
- Asesoramiento en finanzas
- Patentes
