

# CÓMO GESTIONAR PRESUPUESTOS COMERCIALES Y DE MARKETING

**GLOBAL\_**  
**THINKING**  
GLOBAL LEADERS\_

**SEMINARIO PROFESIONAL – 24 h.**

**FORMATO: Presencial**

**ÁREA: Ventas**

## OBJETIVOS

- » El objetivo del programa es el proporcionar a los profesionales y directivos, que sin ser del Área de Finanzas, necesitan tener unos conocimientos sólidos que les permitan comprender mejor la realidad económico-financiera de las empresas. Además pretende definir los objetivos y ámbito de actuación de la función presupuestaria como instrumento de control de gestión.

## PROGRAMA - FASES

- » Interpretación de los estados financieros.
- » Análisis económico-financiero.
- » Costes y sistemas de información de costes.
- » La elaboración del presupuesto.
- » Seguimiento y control del presupuesto de explotación.

## METODOLOGÍA

### **PRESENCIAL:**

- » Aportaciones del claustro.
- » Casos prácticos individuales y grupales.
- » Role-plays.
- » Debate y análisis de situaciones reales.
- » Flipped classroom.

## A QUIÉN VA DIRIGIDO

- » Este seminario está dirigido principalmente a Directores funcionales de Marketing y/o Ventas, así como otros directivos y técnicos de las distintas áreas que, entre sus funciones, esté la elaboración del presupuesto de su área de responsabilidad.

*\*Información sujeta a posibles modificaciones en función del diseño final fruto de la propuesta con cliente.*