

*Análisis de
rentabilidad
comercial y
proyección de ventas*

CANTIDAD DE HORAS: 4

PROGRAMA

Objetivo:

Generar un marco de comprensión integral para analizar la rentabilidad comercial y realizar una proyección mensual de ventas.

Ejes temáticos

- Proyección de ingresos, costos fijos y variables del negocio.
- Estrategias de fijación de precios.
- Cálculo de elasticidad precio y elasticidad cruzada entre productos.
- Cálculo de punto de equilibrio con productos múltiples.
- Indicadores de rentabilidad comercial.
- Créditos y tasa de interés.
- Armado de presupuesto y flujo de fondos.