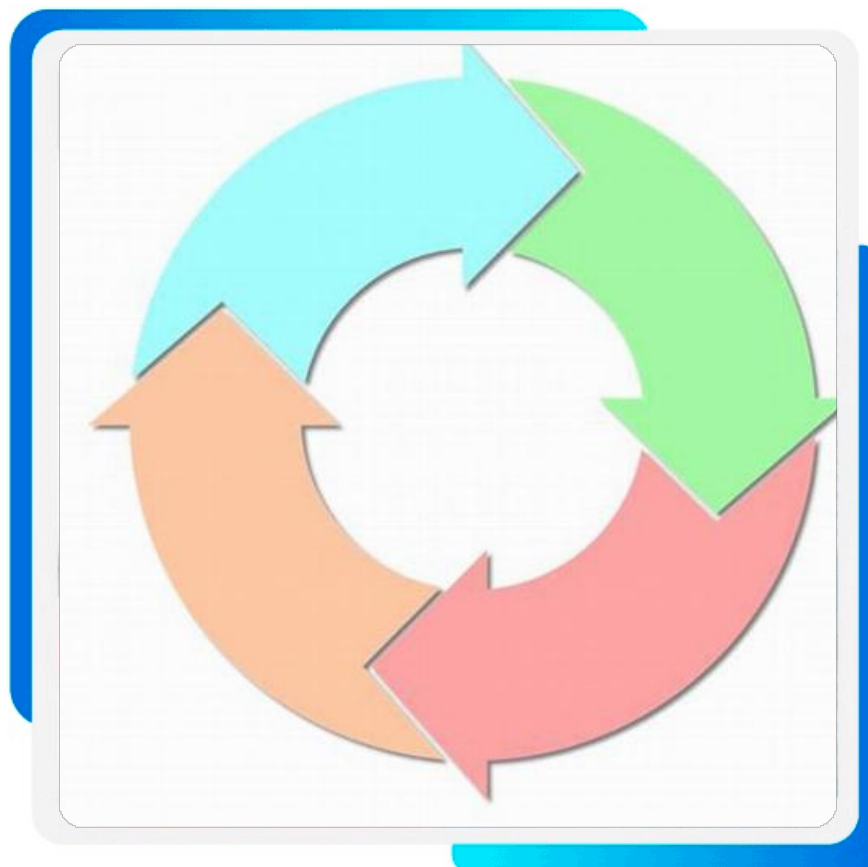




CICLO COMERCIAL

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Proporcionar a los participantes las habilidades y conocimientos necesarios para comprender, gestionar y optimizar eficientemente el ciclo comercial de una empresa, desde la adquisición de materias primas hasta el cobro de ventas, con el fin de mejorar la rentabilidad y la competitividad del negocio.



Objetivos específicos

- 1. Comprender los conceptos fundamentales del ciclo comercial, identificando sus componentes y su importancia en la gestión empresarial.
- 2. Aplicar técnicas y herramientas de gestión de inventario y almacenamiento para optimizar los recursos y reducir costos asociados al manejo de existencias.
- 3. Desarrollar habilidades en ventas y marketing, implementando estrategias efectivas para incrementar el volumen de ventas y mejorar la satisfacción del cliente.
- 4. Gestionar eficazmente los procesos de cobros y pagos, minimizando el riesgo de cuentas incobrables y optimizando el flujo de efectivo de la empresa.
- 5. Evaluar el desempeño del ciclo comercial mediante la utilización de indicadores clave de rendimiento (KPIs) y aplicar mejoras continuas para aumentar la eficiencia y rentabilidad del negocio.



Modalidad

Presentamos todas las modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos.



ONLINE



ONLINE EN VIVO



PRESENCIAL

Temario del curso:

Módulo 1: Introducción al Ciclo Comercial

Definición y concepto del ciclo comercial.
Importancia del ciclo comercial para las empresas.
Componentes del ciclo comercial: adquisición, producción (si aplica), almacenamiento, venta y cobro.
Factores que influyen en la duración del ciclo comercial.
Ejemplos prácticos de ciclos comerciales en diferentes industrias.

Módulo 2: Gestión de Inventario y Almacenamiento

Función del inventario en el ciclo comercial.
Tipos de inventario: materias primas, productos en proceso, productos terminados.
Métodos de valoración de inventario: FIFO, LIFO, costo promedio.
Estrategias de gestión de inventario: Just in Time (JIT), EOQ (Cantidad Económica de Pedido).
Optimización del espacio de almacenamiento y logística.

Módulo 3: Proceso de Ventas y Marketing

Planificación y ejecución de estrategias de marketing.
Ciclo de ventas: desde la generación de leads hasta el cierre de ventas.
Técnicas de venta y atención al cliente.
Herramientas y tecnologías de apoyo a la gestión comercial: CRM (Customer Relationship Management), sistemas de punto de venta (POS), marketing digital.
Medición y análisis de la efectividad de las estrategias comerciales.

Módulo 4: Gestión de Cobros y Pagos

Importancia de la gestión de cobros y pagos en el ciclo comercial.
Políticas de crédito y cobranza.
Métodos de cobro: efectivo, tarjetas de crédito/débito, transferencias bancarias, entre otros.
Estrategias para reducir el riesgo de cuentas por cobrar.

Automatización de procesos de facturación y pagos.

Módulo 5: Control y Evaluación del Ciclo Comercial

Indicadores clave de rendimiento (KPIs) en el ciclo comercial.
Herramientas de control y seguimiento del ciclo comercial.
Evaluación de la eficiencia y rentabilidad del ciclo comercial.
Mejora continua del ciclo comercial: identificación de áreas de oportunidad y aplicación de mejoras.

Datos del Organismo Capacitador:

Nombre Empresa OTEC:	Capacitaciones GoCursos SPA
Rut:	77919346-2
Giro:	Servicio de Capacitaciones
Dirección	Irrazaval 690 Ñuñoa Santiago de Chile
Cuenta Bancaria	Cuenta Corriente 95466877 Banco Santander
Email:	contacto@gocursos.cl