



## Estrategia comercial Pyme

Dirigido a:

### **Dueño de negocio y emprendedor**

Empresas pequeñas y medianas que tengan necesidad de mejorar sus resultados de ventas mediante la implementación de un sistema de trabajo que le ayude a mejorar el funcionamiento de su departamento comercial.

La función de ventas en las empresas es vital para que se mantengan vigentes, por eso es importante estructurar adecuadamente su departamento comercial de manera integral para que se den los resultados comerciales deseados. El principio de todo es realizar un diagnóstico inicial en diferentes rubros que atañen a la operación comercial, para estructurarlo mediante un método que le permitirá al responsable a cargo del departamento, desarrollar las estrategias y las acciones adecuadas que le permitan mejorar su funcionamiento interno evitando distractores operativos internos que lo desenfocan en su principal objetivo, vender más.