



# 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