Pronóstico de ventas.

Guía práctica en Excel

Autor
Gutiérrez. Héctor

Sinopsis

Muchas empresas tienen la necesidad de pronosticar sus ventas. Requieren identificar el nivel posible de alcanzar, para fijar sus propias metas empresariales, iniciar el proceso presupuestario y confeccionar su Presupuesto Maestro. En este libro se presentan variadas técnicas para pronosticar, desde las más sencillas que proyectan el nivel de ventas, a las más avanzadas que pronostican la estacionalidad, la tendencia y el ciclo de negocios. Lo último permite detectar cambios en la tendencia, especialmente relevante cuando las perspectivas económicas se tornan desfavorables. Se presentan técnicas de pronóstico que pueden aplicarse en Excel. Para guiar su aprendizaje, se provee enlaces a variados recursos descargables, incluyendo planillas Excel con ejemplos demostrativos, videos con clases explicativas y tutoriales. Además, podrá usar los Excel demostrativos como plantillas para sus propios pronósticos.

GH

Sobre el autor

Gutiérrez. Héctor

IBD

Año de publicación: 2025

Presentación: Tapa blanda o Bolsillo

Tamaño: 24 x 17 cm

Número de páginas del contenido principal: 336 Páginas

ISBN13: 9789587928433



Palabras clave

Presupuesto; Ventas; Perspectivas económicas; Datos de ventas; Meta de ventas

2026 © Sistema Integrado de Metadata Estandarizada desarrollado por Hipertexto - Netizen