

TEMARIO DEL CURSO

SISTEMA COMERCIAL

Objetivo: Al finalizar el curso, los participantes conozcan y apliquen una herramienta para el análisis, la planeación y gestión del área Comercial orientada por objetivos.

Dirigido a: Personal técnico u operativo, que trabaje en el área comercial de un organismo operador de agua potable.

Instructor: Lic. Antonio Amador Costal Barrionuevo

1. El Sistema Comercial
2. El Mercado de los Servicios
3. Subsistema Padrón de Usuarios
4. Subsistema Medición
5. Subsistema Facturación y Cobranza
6. El Marco Lógico
7. Análisis de involucrados
8. El árbol de problemas
9. Análisis de alternativas
10. Estructura analítica del proyecto e indicadores objetivamente verificables
11. Medios de verificación
12. Supuestos
13. Seguimiento y evaluación del proyecto