1. ¿ Qué es una premisa? **supuesto que damos como verdadero en lo cual generamos la planificación**
2. Explique el diagrama de Ishikawa: **conocido como diagrama de espina de pescado o diagrama de causa y efecto, es una herramienta gráfica utilizada para identificar y analizar las posibles causas de un problema o efecto específico. Fue desarrollado por Kaoru Ishikawa**
3. Cuales son las cuatro P del marketing: **Producto o servicio/ Precio/Promoción/Plaza**
4. Qué es kaizen: **se enfoca en la mejora continua de procesos, productos o servicios.**
5. Qué significa Top of mind: **se refiere a la primera idea, marca o concepto que viene a la mente de una persona cuando se menciona una categoría, producto o servicio específico. “crear en las personas nuestra marca”**
6. ¿cuales son las fases de un proyecto?**Iniciación, planificación, ejecución, monitoreo y cierre**
7. ¿cual es lo más importante de un objetivo? **en cada área clave, debe venir de abajo para arriba ( los colaboradores se siente parte importante de cumplir los objetivos o metas)**
8. ¿áreas claves de una empresa?
9. ¿Qué tipos de productos existen? **productos masivos (producidos en grandes volúmenes) y productos especializados(producidos en menores volúmenes)**
10. ¿producto de uso masivo? **Hamburguesas de mcdonalds, pepsi, cerveza,etc**
11. ¿Qué tipo de presupuesto existen? **de implementación y de operación**
12. ¿Qué significa OUTSOURCING? **fuera de la fuente (subcontratar)**
13. ¿que significa BENCHMARKING?**comparación comparativa (Es una herramienta clave para la mejora continua y la competitividad.)**
14. ¿tipos de fianzas? **fianza de sustento de oferta (1.5%); fianza de cumplimiento (20%); fianza de anticipo (100% del Anticipo)**
15. Que significan las siglas OMA: **Operaciones de Mercado Abierto**
16. (FODA) [Fortalezas y Debilidades (internas)] [Oportunidades y Amenazas (externas)](FO) utilizar nuestras fortalezas para aprovechar las oportunidades(FA) utilizar nuestras fortalezas para eliminar las amenazas(DO) aprovechar las oportunidades que se presentan en el entorno para mejorar las debilidades(DA) eliminar las debilidades para reducir el impacto de las amenazas
17. ¿Qué es la Visión en una empresa?: Es cómo se ve la empresa en un determinado tiempo. La visión se logra al cumplir una serie de objetivos:

* **Compromiso**: Querer hacer las cosas
* **Cuantificación**: Debe poderse evaluar/medir
* **Definición en el tiempo**: En un tiempo prudente y realista
* **Realismo**: Considerar si se puede realizar algo en verdad
* **Ambición**: Perseguir lo que se busca

1. ¿Qué es la Misión en una empresa?: La misión de una empresa es su razón de ser, es decir, el propósito fundamental por el cual existe. Define qué hace, para quién y cómo aporta valor
2. Indicadores IVO´S?????.