

**R1**: Concepto de visión La Visión es la capacidad de ver más allá, en tiempo y espacio, y por encima de los demás, significa visualizar, ver con los ojos de la imaginación, en términos del resultado final que se pretende alcanzar. La declaración de visión, ya sea en el plano personal o como componente del proceso de administración estratégica de una organización, es un complemento de la misión, la cual puede ser entendida como la brújula, esa herramienta que otorga la confianza de que se marcha en el sentido correcto, así, la visión podría asimilarse al telescopio con el cual se define el rumbo a seguir.

**R2**: Características de la visión de una empresa:

**Dinámica**

El propio funcionamiento de una organización para llegar a alcanzar el objetivo establecido en la visión puede provocar cambios en el funcionamiento de la compañía que, a su vez, causen cambios en la visión. No es algo grabado a piedra, sino que puede ir evolucionando a medida que lo hace la empresa.

Con la visión se debe reflejar el espíritu de toda la compañía. Los trabajadores deben ser capaces de sentirse identificados con ella y ver en su trabajo diario una forma de llegar a conseguir el objetivo final.

**Desafiante**

La visión tiene que ser una situación a la que todavía no se ha llegado, una meta que todavía no se ha alcanzado y se quiere conseguir. Debe ser un desafío constante y solo a partir de un gran esfuerzo global será alcanzado el objetivo.

**Direccional**

La visión siempre debe mirar hacia adelante, mostrar una deseada situación de futuro y debe seguir de guía a la directiva de la empresa para producir los cambios necesarios que ayudarán a la.

**Deseable**

La meta de la empresa debe ser positiva, una situación a la que cualquier trabajador y accionista le gustaría llegar. Siguiendo la visión de la empresa se debe favorecer el buen funcionamiento de la compañía a largo plazo.

**Relevante**

La visión debe ser ambiciosa y poco conformista. Un objetivo sencillo y fácil de alcanzar no es una buena opción. La imagen de la empresa estando en una posición relevante dentro del mercado o dentro de un sector empresarial son aproximaciones más correctas al concepto de visión

**Amplia**

La visión se refiere a todos los ámbitos de una empresa, por lo que debe incluir una idea que pueda abarcarlos a todos. No debe centrarse sólo en el aspecto de producción, de venta o de beneficios, sino que tiene que ser una idea global con la que se puedan identificar todos los departamentos de una empresa.

**R3**: Tipos de visión

1 Visión personal

2 visión académica

3 visión familiar

4 visión profesional

5 visión económica

6 visión social.

**R4: Marcas reconocidas Visión de NISSAN**

**Nissan**

**“Enriquecer la vida de la gente”**

La visión de Nissan pudiera parecer un lineamiento algo etéreo, ¿cómo se puede enriquecer la vida de la gente? Bueno para entender esta visión se podría hacer referencia a los comerciales publicitarios de Nissan, los mismos están casados con su visión empresarial. La mayoría de ellos buscan presentar las capacidades automovilísticas del vehículo como un valor agregado a la vida, por lo general están cargados de mucha emoción para los que van a bordo del auto y sugieren que no es la maquina lo que tiene valor sino lo que vas a vivir al ser parte de ella.

**Visión de Juan Valdez**

**CAFÉ JUAN VALDEZ**

**​“Ser la marca de café Premium colombiano preferida globalmente por su calidad y generación de bienestar a su entorno.”**

La disposición a potenciar talentos, capacidades o virtudes recibe especial ofrenda en la visión de Juan Valdez. Ya de por sí, el café colombiano es reconocido a nivel mundial por su calidad, es más, es en sí misma la semilla preferida globalmente. Juan Valdez se propone ser lo mejor del café colombiano (algo así como la mejor opción dentro de las ya preferidas), ofrecido a nivel global propiciando a la vez un ambiente confortable. ¿Has estado en un local Juan Valdez? excelente café, excelente trato y excelente ambiente, es posible que ya estén cosechando el resultado de su declaración de visión

**Visión de LATAM**

**LATAM**

**“Convertirnos en la aerolínea preferida de los pasajeros, en donde vuelen 2/3 de la región, convirtiéndola en una de las 3 aerolíneas más grandes en el mundo.”**

Una dura competencia por apoderarse de los cielos suramericanos está en pleno desarrollo, LATAM es una fusión que se corresponde a esta lucha que ha propiciado el crecimiento de las líneas aéreas en la región, ahora bien, esta alianza se presenta con una Visión simple que apunta a posicionarse entre las 3 mejores del mundo. (Ya está posicionada dentro de las mejores de América). Quizás pueda ser realista y conservadora, pero si recordamos a Maquiavelo cuandonombraba al arquero que debía apuntar más arriba en el cielo para poder acertar en el centro del blanco, LATAM podría quedar**…**

**Visión de Bimbo**

**BIMBO**

En 2020 transformamos la industria de la panificación y expandimos nuestro liderazgo global para servir mejor a los consumidores.

**“Somos una empresa sustentable, altamente productiva y plenamente humana”**

Este es uno de los mejores ejemplos de misión y visión de una empresa de alimentos. Bimbo plantea de forma directa y sin adornos lo que quiere ser en el futuro, inclusive presenta el año 2020 como plazo para cumplir sus lineamientos. Dirige su visión a la satisfacción de los clientes en paralelo con su crecimiento como organización económicamente rentable y socialmente solvente.

**R5: Pasos para la visión.**

Establece un propósito. Es muy difícil vivir si no haces todo lo que puedes para descubrir cuál es tu propósito

La clave para tener una visión en tu vida es ponerte un propósito en todo lo que hagas. Si tienes un propósito, todo lo demás caerá en el lugar correcto. Trabajar cada día para cumplirlo es vital para tener pasión y entusiasmo en todas las áreas de tu vida.

2 2. Sé lo más específico posible. Entre más específico seas, más lejos llegará tu visión. Cada pequeño detalle cuenta. ¿Qué quieres experimentar en el camino? ¿Qué diferencia quieres hacer en la vida de otros? ¿Cuál es la calidad de tus relaciones? ¿Cómo se ve la persona en la que te quieres convertir? ¿Cómo interactúas con los otros? ¿Cómo pasas la mayor parte de tu tiempo? Ser así de específico te ayudará a tener más pasión

3. Piensa en grande. Un tercer paso clave para ayudarte a crear una visión poderosa y excepcional en tu vida es expandir tu pensamiento. Si una de tus metas más grandes en la vida es ser millonario, comienza a pensar en términos de millones. Toma una gran meta que tenga mucho que ver con tu vida y multiplícala.

Los objetivos que te pones en tu vida y que te emocionan, son los que harán que te levantes cada mañana con un gran deseo de hacer de cada día una obra de arte.

La vida siempre lanzará pruebas, pero cuando tienes una visión extraordinaria para la persona en la que te quieres convertir, ningún obstáculo te robará la felicidad. Tienes mucho que esperar y una gran vida que debes crear para ti mismo.

INVESTIGACION DE MISION, VISION, VALORES DE UNA EMPRESA

1R: La misión describe el motivo o la razón de ser de una organización, empresa o institución. Se enfoca en los objetivos a cumplir en el presente. Debe estar definida de manera precisa y concreta para guiar al grupo de trabajo en el día a día. Por ejemplo: La misión de la compañía es mejorar la calidad de los automóviles.

2R: La visión describe una expectativa ideal sobre lo que se espera que la organización sea o alcance en un futuro. Debe ser realista, pero puede ser ambiciosa; su función es guiar y motivar al grupo para continuar con el trabajo. Por ejemplo: La visión de la compañía es convertirse en la productora de automóviles de mejor calidad del mercado local.

3R: Honestidad

La transparencia, sinceridad y franqueza, son valores que actualmente el público no solamente desea para las empresas, las exige.

Esto tiene que ver con usar la verdad como herramienta para ganarse la confianza y credibilidad frente al entorno.

2. Calidad

Vivimos en un mundo donde todos dicen que tienen los mejores productos del mercado. Pero una cosa es afirmarlo y la otra es garantizarlo.

Los productos deben cumplir con los parámetros establecidos y prometidos, que sólo pueden ser cercanos a la perfección.

3. Puntualidad

No solo estamos hablando de ser respetuoso con los plazos de entrega de mercancía. También darle la importancia a la puntualidad a la hora de llegada y salida.

Asimismo, tener especial consideración con el tiempo de los clientes, proveedores y socios en casos de reuniones y pagos de facturas.

4. Pasión

Pocas cosas atraen más a clientes que ver personas que disfrutan lo que hacen. Por ello, el tener la pasión como valor de una empresa, servirá para crear y mantener la emocionalidad al tope y transmitir esa motivación al exterior.

5. Competitividad

Tener la meta clara que sólo te puedes conformar estando en la cima, es un valor que muy pocos logran llevar a la práctica.

Tu empresa solo puede ser la mejor solo si se exige lo mejor. Cuando esto sucede, la moral, la pasión y la motivación nunca faltarán y el crecimiento de la organización es una consecuencia natural.

6. Trabajo en equipo

¿Cuándo has visto un equipo deportivo ganar campeonatos solamente por individualidades? Posiblemente nunca.

La gestión de equipos de trabajo surge como una necesidad importante en ambientes corporativos donde la tolerancia, respeto, la admiración y la consideración son las prioridades.

Pero esto no llega hasta aquí, los valores de una empresa están ligadas a los principios personales de las cabezas de la compañía. Por ello, también pueden considerarse valores como libertad, resiliencia, lealtad, solidaridad, entre otros.

7. Orientación al cliente

Una empresa que constantemente se esfuerza por repensar su propuesta de valor para adecuarse a las necesidades de sus clientes tiene todo lo necesario para crecer de manera sustentable.

Al final, los negocios solo siguen existiendo porque sus consumidores los eligen para resolver un problema o laguna, a partir de productos y servicios. Es decir, el cliente es el eje central de una empresa exitosa.

8. Responsabilidad social

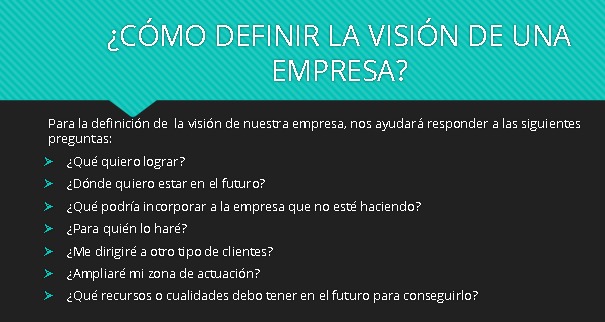
Teniendo en cuenta el punto anterior, se nota el papel de las empresas en la mejora de la calidad de vida de las personas, a partir de sus clientes. Pero este movimiento puede ser fortalecido aun más cuando se extiende a la comunidad en general.

Para causar un impacto amplio y positivo en la sociedad que los rodea, los negocios deben darle fuerza al valor de la Responsabilidad Social.

Es decir, que puedan realizar acciones de carácter colectivo para hacer que sus recursos generen

9. Resolución de problemas

Cuando se penetra en el mundo corporativo lo más conveniente es eliminar la ilusión de que puede construirse un escenario perfecto, sin ningún problema. Es algo imposible, ya que en el intento de crecer y mejorar surgen limitaciones que la empresa debe superar.



**desarrollo**

MEDIDAS DE PROTECCION (M.D.P)

M. D. P

**Que quiero lograr**.

Satisfacer las necesidades de mis clientes con un buen servicio y producto.

**Donde quiero estar en el futuro**.

Que mi empresa como medio de protección. Lleguemos a expandirnos nacional mente e internacional mente.

**Que podría incorporar. A la empresa que no esté haciendo.**

Le podría incorporar un Pla de marketing y una estrategia de venta.

**Para quien lo haré.**

Para la sociedad para satisfacer la necesidad de cada ciudadano.

**Me dirijo a otros tipos de clientes**.

Si para poder expandir mi empresa comenzando por una región y expandirla nacional e internacional mente.

**Ampliaré mi zona de actuación**.

Si por qué quiero lograr que mi empresa sea internacional mente y que sea grande para obtener nuevos logros.

**Que recursos o cualidades debo tener en el futuro para conseguirlo.**

Los recursos que utilizaría es unirme con un aliado para poder crear la empresa el producto y buscar empleados para tener una gran organización en la empresa tengo que tener una estrategia de venta y promocionar el producto para que salga al mercado y segmentarlo bien para que no caiga en declive.

**Visión.**

Lograr que mi empresa se expanda. Nacional e internacional mente logrando que mi empresa Satisface. Las necesidades de los ciudadanos.

**Mi misión.**

Satisfacer las necesidades de mis clientes con los productos y prevenir la salud de cada uno de los ciudadanos.