**PREGUNTAS**

**PARTE 1: DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA**

* 1. Organigrama de la empresa
  2. ¿Cuál es el giro del Negocio?
  3. ¿Cuáles son los accionistas de la Empresa o al menos los importantes?
  4. ¿Cuáles son todos los productos o servicios que ofrece la empresa?
  5. ¿Qué extensión geográfica tiene la empresa en el mercado? (¿En qué otros países se encuentran?)
  6. ¿Nos podría mencionar cuáles son las principales funciones de la Empresa?
  7. ¿Cuáles son las principales funciones de RRHH dentro de la empresa?
  8. ¿Cuál es el promedio de personas que laboran actualmente en la empresa?
     1. Por edad
     2. Por sexo
     3. Por tiempo de servicio
     4. Por área en la que laboran
     5. Por Funciones
     6. Cualquier otro estadístico que tengan sobre los empleados

**PARTE 2: INVESTIGACIÓN SOBRE EL PLANO DE LA EFICACIA DE LA ORGANIZACIÓN**

1. ¿Qué la diferencia como empresa de las otras empresas?
2. ¿Qué servicios ofrecen que no ofrezcan las demás empresas en su mismo giro de negocio? o ¿Qué de adicional ofrecen en sus servicios que las otras empresas no lo ofrezcan?
3. ¿Cómo compite la empresa en el mercado, que herramientas usa para sobresalir en el mercado?
4. ¿Qué cree Ud. Que desea el cliente de una empresa con su giro de negocio?
5. ¿Cuál es la misión de la empresa?
6. ¿Cuál es la visión de la empresa?
7. ¿Tienen un documento donde se plantea los objetivos a largo y corto plazo?¿Cómo se llama cada uno de ellos?¿Cada cuánto tiempo lo planifican y/o lo actualizan y para cuanto tiempo lo planifican?¿Qué puntos exactamente se trata en cada uno de ellos?
8. ¿Cómo es el Ambiente interno en la Organización, que se proponen cómo equipo?
9. ¿Qué valores predominar o tratan de impulsar en la empresa?
10. ¿Cómo es el entorno externo, es decir con sus proveedores y clientes? ¿Qué valores o principios proponen para establecer su relación con ellos?
11. ¿Qué medios utilizan para comunicarse con sus proveedores?
12. ¿Qué medios utilizan para comunicarse con sus clientes?
13. ¿Qué medios utilizan para captar nuevos clientes?
14. ¿Cuáles son los tipos de clientes que se manejan?
15. ¿Qué canales de ventas utilizan para el ofrecimiento de los servicios de la empresa?
16. ¿Qué tipo de estrategias de competición utilizan para captar clientes y la fidelización de los mismos? (precio, diferenciación, costos)
17. ¿Qué tipo de sistema remunerativo se emplea?
18. ¿Qué políticas tienen con los proveedores?
19. ¿Qué buscan de un proveedor más allá de cumplir con la entrega de los recursos?
20. ¿Qué beneficios le ofrecen a los empleados de la empresa (ejemplos: seguros, capacitaciones)?
21. ¿Cuáles son las principales políticas y normas establecidas para la organización?
22. ¿Cuentan con un manual de funciones formalmente establecido? ¿Este es distribuido a los responsables de cada área con la que cuenta la empresa?
23. ¿Cuentan con un centro de costos? ¿Bajo qué criterios distribuyen y determinan costos?

**CAPÍTULO 3: ANÁLISIS SOBRE EL PLANO DE LA ATRACTIVIDAD DE LA ORGANIZACIÓN**

1. ¿Qué ventaja(s) tiene su empresa sobre otras al ofrecer su servicio de auditoria?
2. ¿Cómo se comunican con sus empleados?
3. ¿Cómo es el trato del empleado con su jefe? ¿O cómo tratan de que este trato sea?
4. ¿Qué tipo de comunicación existe en la organización para la atención de necesidades, problemas, cambios, entre otros? (ascendente, descendente, lateral)
5. ¿Se respeta las funciones del organigrama o hay funciones del empleado que no están en el Manual de la Organización y Funciones?

**CAPÍTULO 4: ANÁLISIS SOBRE EL PLANO DE LA UNIDAD DE LA ORGANIZACIÓN**

1. ¿Cuáles son las necesidades que se buscan satisfacer con los clientes?
2. ¿Qué necesidades reales tienen los clientes? ¿Qué tan importante son para la empresa?