PLAN DE DESARROLLO

ANÁLISIS INTERNO

El departamento comercial es pieza clave para el desarrollo de una empresa, ya que es quien permite dar a conocer los servicios de la empresa. Actualmente este este departamento presenta unas fallas en su ejecución, es por tal motivo que se plantea el siguiente plan de desarrollo para lograr una mejor función.

OBJETIVOS

Implementar los nuevos estándares comerciales que permitan el desarrollo y crecimiento de la empresa

PLAN DE PROYECTOS

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **P-01** | **PROYECTO: LISTA DE POSIBLES CLIENTES** | | **DIRECTOR** |
| JEFFERSON BAHAMON |
| **OBJETIVOS:**  CREAR UNA LISTA CON POSIBLES CLIENTES LOS CUALES PUEDAN SER ATRAIDOS HACIA LA EMPRESA | | | |
| **JUSTIFICACION:**  Realizar una justificación breve donde explique el por qué es importante la realización de el mismo para la empresa | | | |
| METODOLOGIA | | | |
| **ETAPA 1** | **Actividades** | **Tiempo** | |
| Act-1: Nombre de la actividad 1 | Tiempo de duración | |
| Act-2: Nombre de la actividad 2 | Tiempo de duración | |

CONSIDERACIONES

Describir las consideraciones que crea adecuada para el departamento.