Software de Gestión de RRHH

Año: 2012

Cátedra: Gestión de recursos humanos

Profesor: Ing. Lucas Cordero

Alumnos:

- Arias, Emilse
- Dip, Elias
- Carabajal, José Manuel
- Guzmán, Juan
- Quiroga Hamoud, M. Celeste



Objetivos:

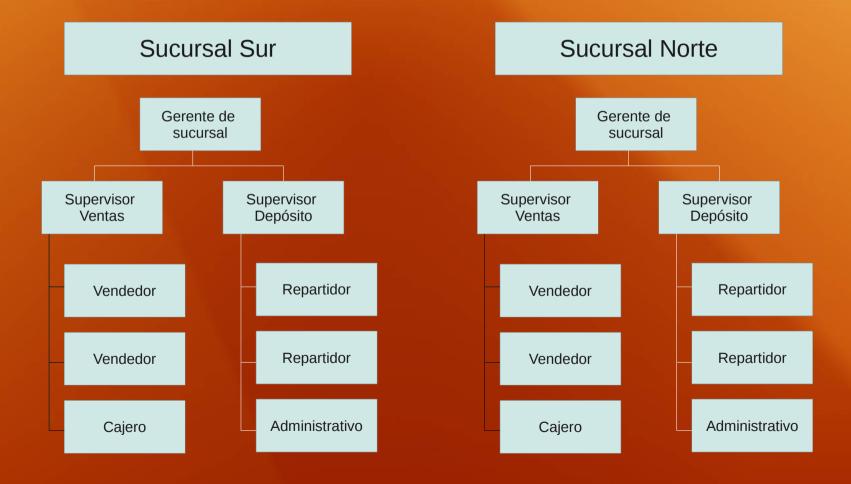
Mostrar los requerimientos que permitan proporcionar una herramienta que sea capaz de gestionar los puestos de trabajo, perfiles de los puestos, empleados, para así describir el organigrama de la organización.

Alcances:

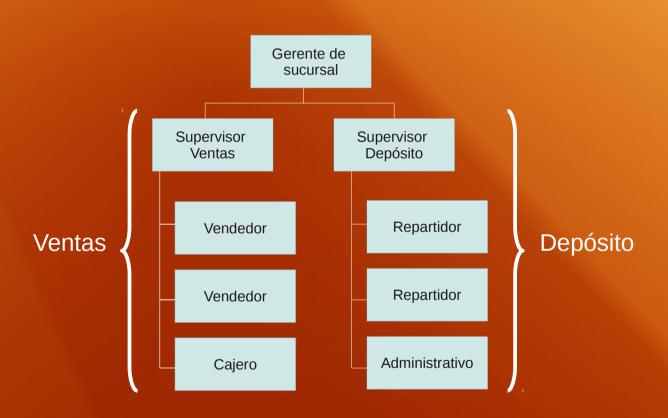
- Permitir que la administración de los puestos y perfiles gestionen la información pertinente de los empleados.
- Definir una estructura organizacional. Mantener un historial de los empleados.

Estructura organizacional Sucursales

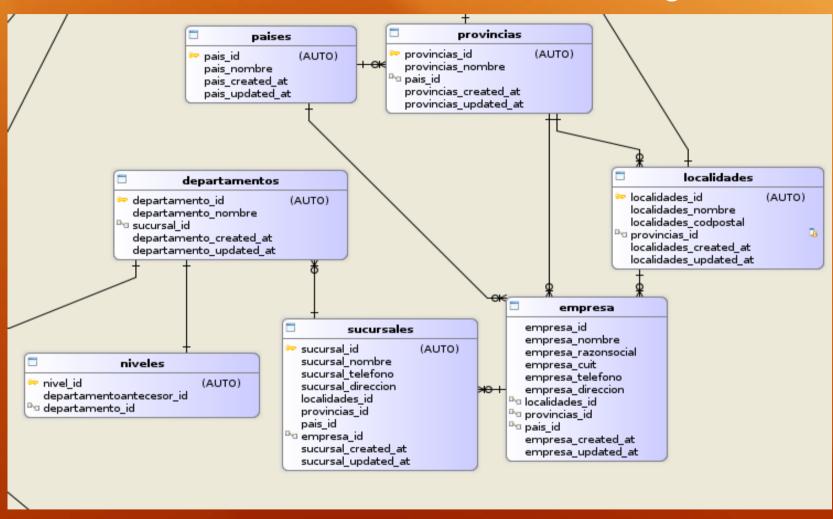
Empresa



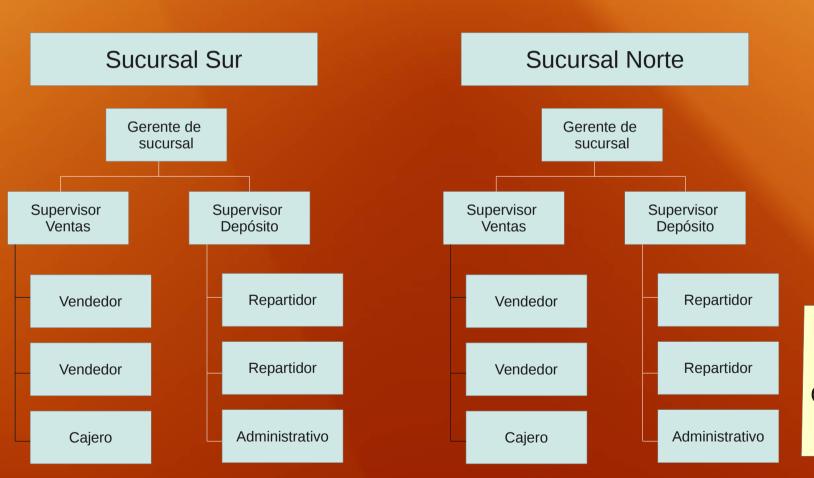
Estructura organizacional Departamentos



Estructura organizacional Modelo lógico de datos



Empresa



Perfil del puesto: Supervisor de Ventas Cantidad de personas por sucursal: 1

Datos básicos del puesto:

Nombre: Supervisor de ventas

Área de trabajo: ventas

Horario: fulltime

Supervisado por: Gerente de compras

Supervisa a: Vendedor

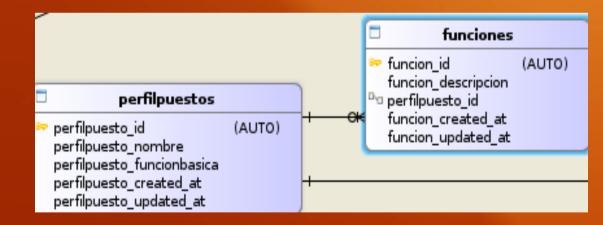
Función básica del puesto:

La persona que se desempeñe como Supervisor de ventas tendrá como tarea fundamental liderar a su equipo de ventas hacia el logro de los objetivos, priorizando las normas y procesos fijados y la satisfacción del consumidor.

perfilpuestos perfilpuesto_id (AUTO) perfilpuesto_nombre perfilpuesto_funcionbasica perfilpuesto_created_at perfilpuesto_updated_at

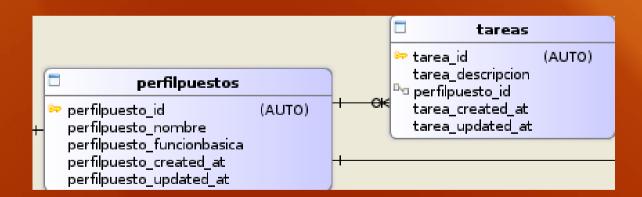
Funciónes:

- Definir objetivos comerciales
- Gestionar los recursos humanos a su cargo
- Monitorear las acciones comerciales
- Visitar clientes
- Analizar la información del mercado y resultados
- Inducir procesos



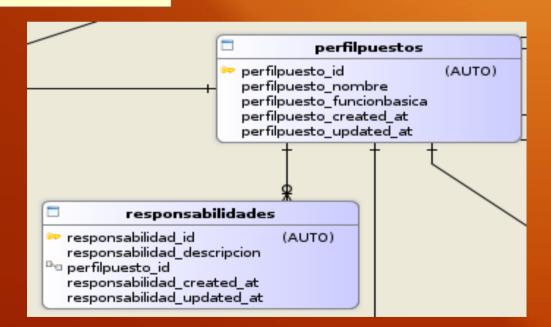
Tareas:

- Comunicar las metas y planes al equipo
- Establecer estándares de desempeño
- Analizar el desempeño con las personas y el equipo
- Dar reconocimiento y corregir el desempeño
- Representar al área o equipo en la gerencia



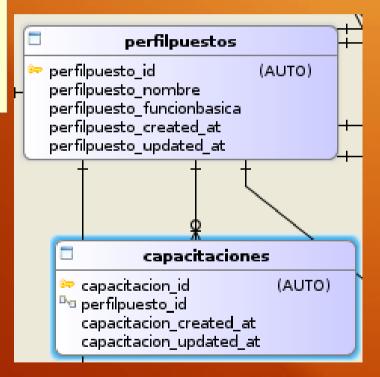
Responsabilidades:

- Establecer planes de acción que logren las metas
- Designar tareas y responsabilidades
- Revisar la ejecución de los procesos de ventas
- Estimular el interés y la motivación por el trabajo
- Resolver conflictos y dificultades



Capacitaciones:

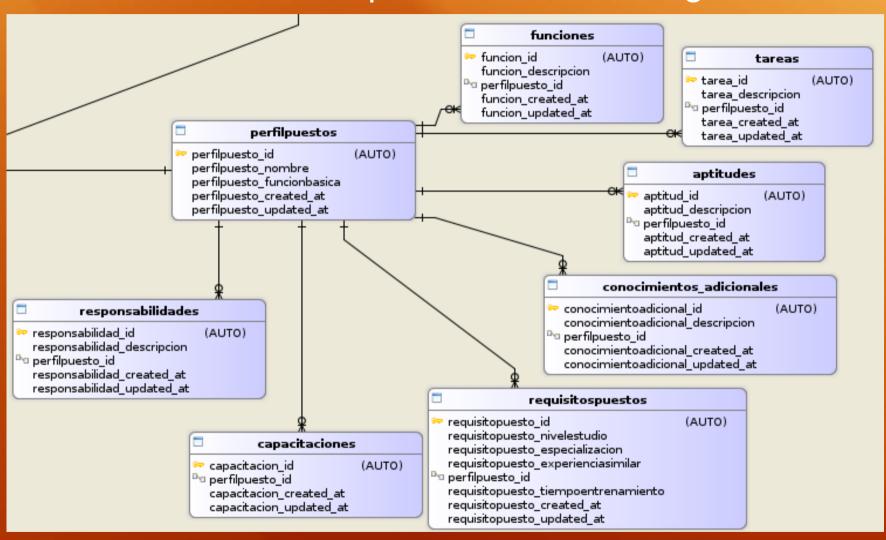
- Políticas de la empresa
- Conocimientos en el impacto ambiental en el puesto
- Herramientas informáticas (WIndows, Hojas de cálculo, Sistema de gestión de ventas)



Estudios, conocimientos adicionales, experiencia:

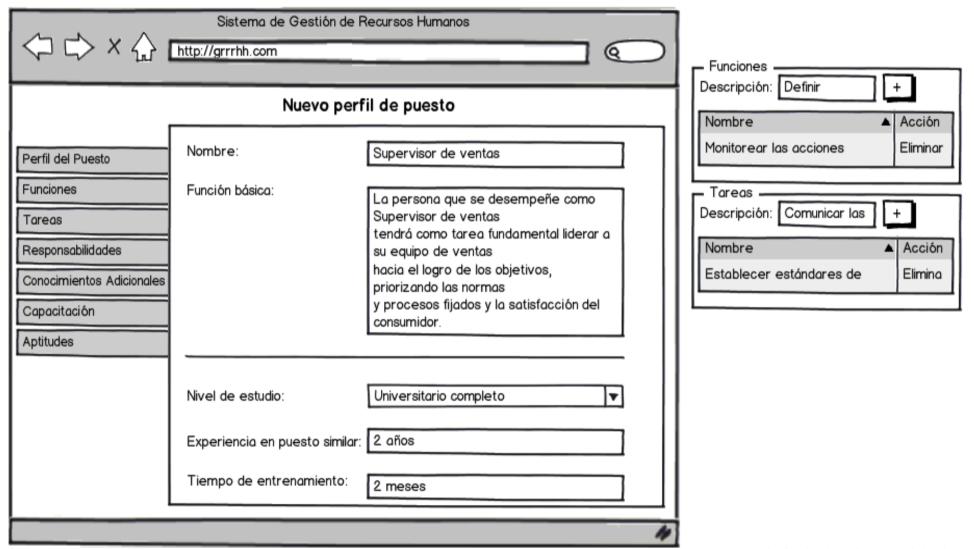
- *Estudios:* terciarios o universitarios y marcadas habilidades comerciales, de liderazgo y resolución de conflictos.
- Conocimiento adicionales: Herramientas informáticas inherentes al puesto.
- Tiempo mínimo de entrenamiento: 2 meses
- **Experiencia:** 2 años

Estructura organizacional Perfil del puesto – Modelo lógico de datos



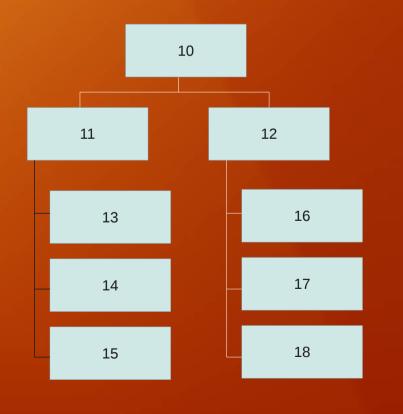
Estructura organizacional

Alta de perfil del puesto



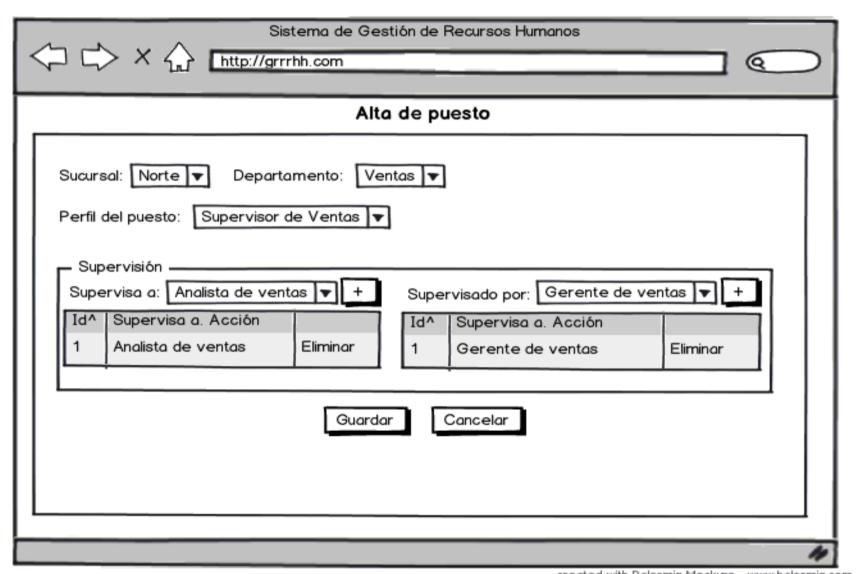
Estructura organizacional Supervisión

supervision_id	puestosupervisa_id	puestosupervisado_id	puesto_id
1	16	10	12
2	13	10	11





Estructura organizacional Alta de puesto

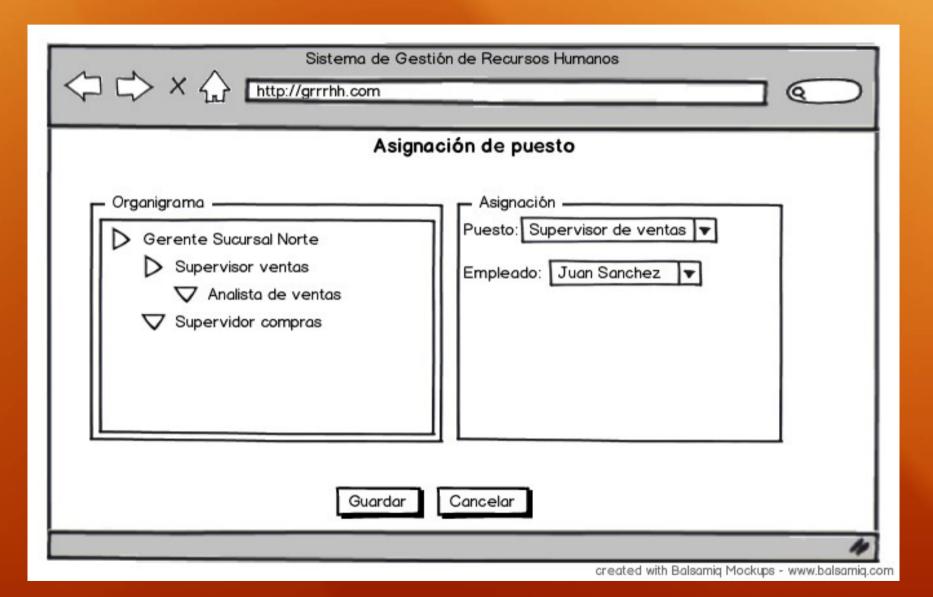


Estructura organizacional Alta de empleado

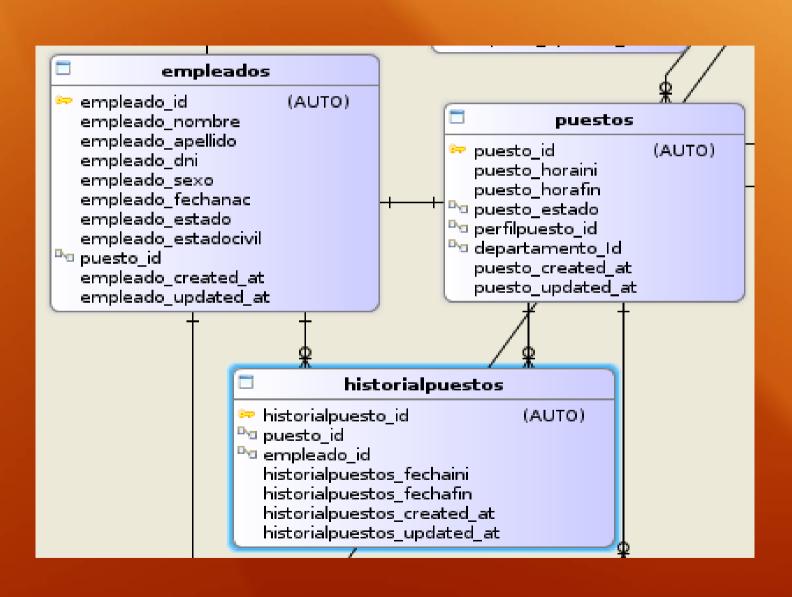


Estructura organizacional

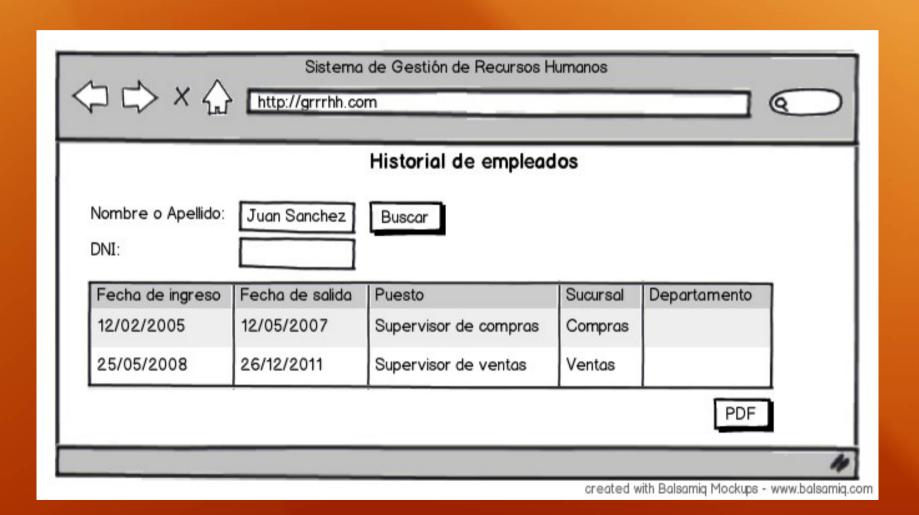
Asignación de puestos



Estructura organizacional Modelo logico de datos - Historial de puestos



Estructura organizacional Historial de puestos



Estructura organizacional Modelo lógico de datos

