**Guía para Clasificación de Cargos Profesionales**

Esta guía permite clasificar de forma precisa los cargos de un cliente en tres niveles: **Operativo**, **Táctico** y **Estratégico**, con base en sus responsabilidades, nivel de decisión, formación y ejemplos concretos.

### 🧱 Cargo Operativo

**Descripción:** Posiciones centradas en la ejecución directa de tareas concretas y rutinarias. Requieren supervisión frecuente y no implican decisiones estratégicas.

**Características clave:** - Ejecución de procesos estandarizados. - Supervisión directa. - Baja autonomía. - Responsabilidad limitada sobre personas o presupuestos. - Requiere formación técnica, tecnológica o secundaria.

**Ejemplos de cargos:** - Auxiliar contable - Asistente administrativo - Operario de producción - Agente de call center - Mensajero o conductor - Técnico en mantenimiento

### 🪜 Cargo Táctico

**Descripción:** Cargos de coordinación, supervisión o gestión intermedia, orientados a implementar y hacer seguimiento de objetivos definidos por dirección.

**Características clave:** - Coordinación de equipos o procesos. - Supervisión de personal operativo. - Toma de decisiones funcionales. - Requiere experiencia previa y habilidades de liderazgo. - Formación profesional o técnica avanzada.

**Ejemplos de cargos:** - Coordinador de talento humano - Jefe de logística - Supervisor de ventas - Analista financiero - Ingeniero de calidad - Líder de equipo

### 🌟 Cargo Estratégico

**Descripción:** Roles de alta dirección enfocados en la toma de decisiones clave, diseño de estrategias, dirección de unidades de negocio y visión organizacional.

**Características clave:** - Alta responsabilidad y liderazgo. - Impacto directo en la estrategia empresarial. - Manejo de presupuestos y equipos. - Toma de decisiones críticas. - Formación: pregrado + posgrado. - Amplia experiencia en dirección o gestión.

**Ejemplos de cargos:** - Gerente general - Director de operaciones - Vicepresidente comercial - CEO / CFO / CMO - Director de proyectos estratégicos

### 🧠 Uso por el Chatbot Inteligente

Cuando un cliente mencione su cargo actual o anterior: 1. Comparar con esta guía y clasificar automáticamente en uno de los tres niveles. 2. Usar la clasificación para mostrar: - Servicios recomendados. - Valores de inversión. - Tipo de mentoría o enfoque adecuado.

Esto asegura una atención personalizada, profesional y adaptada al perfil del cliente.