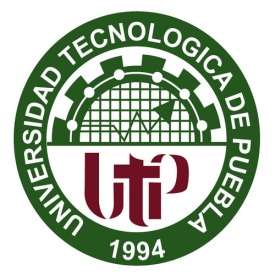
**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE PUEBLA**

**TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN (SISTEMAS INFORMATICOS)**

**MATERIA: ADMINISTRACIÓN DE LA FUNCIÓN INFORMÁTICA**

**PROFESOR: GUILLERMO GARCIA PIMENTEL**

**PRODUCTO 1: MISIÓN, VISIÓN, POLÍTICAS Y ORGANIGRAMA DE NUESTRA EMPRESA**

**INTEGRANTES DEL EQUIPO:**

**JUAN LUIS SANTAMARIA VAZQUEZ**

**MAURO EMANUEL VIVANCO ZAYAS**

**ANGEL ARTURO RUIZ**

**EMANUEL BARCEINAS GARCIA**

**EDER ROMERO TAMARIZ**

**MICHAEL JUAREZ MORALES**

**3° “H” TURNO VESPERTINO**

**CUATRIMESTRE ENERO-ABRIL 2017**

**Visión**: Ser la empresa número uno en ventas de ropa y accesorios de Puebla. Vestir a todo Puebla para los eventos formales e informales, mejorando su aspecto y autoestima.

**Misión**: Recomendarles a nuestros clientes la mejor vestimenta para ellos y ofrecerles ropa de calidad. Con esto obtendremos recomendación por parte de nuestros clientes y nuestra clientela aumentara.

**Políticas de la empresa**

**Política de calidad:** Es nuestro compromiso ofrecer productos y servicios de clase nacional que satisfagan o excedan los requerimientos de nuestros clientes y les permitan competir con éxito en mercados cada vez más globalizados, competitivos, exigentes y cambiantes. Nuestra organización se fundamenta en mejoramientos y aprendizaje continuos, pues no de otra forma podríamos cumplir con la responsabilidad adquirida. Nos apoyamos en personas comprometidas con los objetivos de la empresa y poseedoras de una gran caridad humana, solvencia moral, técnica y conceptual.

Política de servicio al cliente: todos los empleados: todos los empleado afectan al cliente de alguna manera se recuerda a los empleados promocionar la empresa como lo harías con su familias. Esto significa ser amable y cortes en la propiedad de la empresa, durante su visita a nuestras tiendas. Otras formas de los empleados pueden mejorar las relaciones con los clientes son contestar los teléfonos antes de las 3 llamadas, transferir las llamadas correctamente, cumplir sus promesas, dar actualizaciones de ser necesario, saludar a los clientes si es necesario o simplemente sonreír si es necesario. Tratar al otro como espera ser tratado es un largo camino de relaciones de servicios al cliente.

**Organigrama:**