

Cuestionario Organización de empresas examen 2

1. En que consiste la estructura organizativa de trabajo
Esta influye directamente en la percepción que pueda tener un trabajador de sus condiciones laborales y en su rendimiento profesional
2. Relación entre estructura organizativa y estructura empresarial
En como se efectua la departamentalizavion
3. En que consiste la departamentalización
Consiste en sectorización de los objetivos, actividades, procesos, personal y recursos de una organización, a través de la aplicación de la divisio9n del trabajo y la especializacion
4. Secuencia de la departamelizacion
Listar todas las funciones de la empresa
Clasificar
Agruparlas según su orden jerarquico
Asignar actividades a cada una de las áreas agrupadas o departamentos
Especificar las relaciones de autoridad
Establecer líneas de cominucacion
El tamaño, la existencia y el tipo de organización debe relacionarse con las necesidades
5. Diferencia entre departamelizacion por funciones por producto y por localización
Por funciones la empresa trabaja en condiciones estables y tiene pocos `productos sus áreas son rutinarias
Por productos se dedican plenamente ala produccion de diversas líneas de productos
Por localización por la localidad donde se realiza sus funciones la empresa
6. Que es un organigrama
Es la representación grafica de la estructura de organica de una una institución o de una de sus áreas.
7. Clases de organigrama
Organigramas estructurales, funcionales, matriciales, de integración de puestos, de ubicación
8. Criterio de diseño de un organigrama
Los tipos de línea q indican jeraquia y propiedad en cada posición
Las figuras que dan a conocer el cargo
La forma q representa o simboliza
La dimecion q indica la importancia del cargo
Su colocación de cada figura q indica el nivel jeraquico
9. Que son las figuras según un organigrama
Son utilizadas para representar a los órganos directivos operativos etc
10. Cual es la dimensión que se debe tomar encuesta en un prganigrama
No imporata mucho la dimecion de cada figura pero antes se relacionaba la dimecion con la importancia del cargo
11. Como es la colocaion de las figuras en un organigrama
Puede ser dentro diferente nivel jeraquico o dentro del mismo nivel
12. Que es mof
El manual de organización y funciones es un documento oficial q describe claramente la estructura organica y las funciones asignadas a cada elemnto de una organizacion
13. Importancia del mof
Es importante por que aporta información sobre la estructura organica , atribuciones , objetivos y funciones

14. Que es el cap
El cuadro de asignación de personal es un documento de festion institucional que contiene cargos definidos y aprobados de la identidad
15. Importancia del cap
Es importante por la información q este suministra sobre los cargos aprobados en la empresa
16. Que es el reglamento interno
Son las reglas q regulan las relaciones laborales dentro de un empresa
17. Cual es la importancia del reglamento interno
Es importante por que sin esta la empresa estaría desordenada e irresponsable por parte de los trabajadores
18. Que es demanda de mercado
Es la cantidad total de comnrepas de un nbien servicio o familia de productos que pueden ser realizadas por un determinado grupo demografico
19. Por que es importante la demanda del mercado
Permite establecer el ritmo de producción distribución y precio
20. Como afecta la demanda del mercado al marketing
En términos generales a mayor precio menor demanda
21. Que es mercado
Se define como uno de los diversos sistemas institucionales, procedimientos , relaciones sociales e infraestructurales en la las partes participan en el intercambio
22. Como es la segmentación del mercado
Segmentación socio-demografica: consiste en dividir el m ercado en grupos a apartir de la edad sexo el tamaño de la familia el ciclo de vida de esta los ingresos la ocupación religión entc
Segmentación psicografica: Iso divide en grupos en base a su clase social o estilo de vida
Segmentación industrial: slos principales proveedores son las empresas q suministran materia prima
23. Cual es la importancia de la sergmentacion del mercado
Podemos ubicar a que grupo va ir dirigido nuestro producto q vamos a vender
24. Que es un cliente ideal
Es aquel q encuentra en los productoso servicio que ofrece la empresa la solución ideal a sus problemas o necesidades
25. Cuales so los pasos para saber el perfil del cliente
Investigación del mercado : determinar quienes son tus clientes
Encuestas: para saber si son felices con los productos q ofreces o están sadisfechos con el servicio
Información: clasifica la información q obtuviste por grupos según sus características
Razones: el poruqe el cliente podría tener interés en el producto q ofreces
Individualizar: ser mas cercano al cliente para seguir en contacto y ofrecer productos mas a asu medida
26. Como se clasifican los clientes por el nivel de compra
Low cost: ahorradores compran poco pero a cada rato
Cestas pequeñas compradores q viven solos
Adictos alacompra: compram por placer
Pragmáticos: solo adquieren lo necesario
Tradicional: socializa con los vendedores
Compra de barrio: compran poco pero a cada rato en su barrio

Multi establecimiento: compran en cualquier lugar son infieles por necesidad

Hipercarros: compran mucho pero de vez en cuando

27. Como define al director de clientes

Es la cara de la organización o empresa para sus clientes fomenta fidelización de las respuestas y soluciones a las necesidades del cliente

28. Cual es el perfil profesional del director de clientes

Debe contar con creatividad e innovación, tener una sensibilidad especial para entender lo que los clientes necesitan

Visión de negocio: anticiparse a lo que puede ocurrir en el mercado

Solidez y confianza y seguridad: sólido conocimiento y una visión estratégica

Marketing: conocer al cliente y saber comunicarse con este

Liderazgo y carisma: aportar confianza y transparencia en su gestión