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 trbajador de sus condiciones laborales y en su rendimiento profesional

1. Relación entre estructura organizativa y estructura empresarial

En como se efectua la departamentalizavion

1. 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

1. 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

1. 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 producion de diversas líneas de productos

Por localización por la localidad donde se realiza sus funciones la empresa

1. Que es un organigrama

Es la representación grafica de la estructura de organica de una una institución o de una de sus áreas.

1. Clases de organigrama

Organigramas estructurales, funcionales, matriciales, de integración de puestos, de ubicación

1. 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

1. Que son las figuras según un organigrama

Son utilizadas para representar a los órganos directivos operativos etc

1. Cual es la dimensión que se debe tomar encuenta en un prganigrama

No imporata mucho la dimecion de cada figura pero antes se relacionaba la dimecion con la importancia del cargo

1. Como es la colocaion de las figuras en un organigrama

Puede ser dentro diferente nivel jeraquico o dentro del mismo nivel

1. 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

1. Importancia del mof

Es importante por que aporta información sobre la estructura organica , atribuciones , objetivos y funciones

1. 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

1. Importancia del cap

Es importante por la información q este suministra sobre los cargos aprobados en la empresa

1. Que es el reglamenteo interno

Son las reglas q regulan las relaciones laborales dentro de un empresa

1. Cual es la importancia del reglamento interno

Es importante por que sin esta la emprasa estaría desordenada e inrresponsable por parte de los trabajadores

1. 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

1. Por que es importante la demanda del mercado

Permite establecer el ritmo de producción distribución y precio

1. Como afecta la demanda del mercado al marketing

En términos generales a mayor precio menor demanda

1. 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

1. 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: lso 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

1. Cual es la importancia de la sergmentacion del mercado

Podemos ubicar a que grupo va ir dirigido nuestro producto q vamos a vender

1. 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

1. 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

1. 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 harto pero de vez en cando

1. Como define al director de clientes

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

1. Cual es el perfil profesional del director de clientes

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

Visión de negocio: anticiparce alo q puede ocurrir en el mercado

Solidez y confianza y seguridad: solidos conocimiento y una visión estrategica

Marketing: conocer al cliente y saber comunicarse con este

Liderazgo y carisma: aporte confianza y transparencia en su gestion