

Organización y Administración





4° Bachillerato Grupo Polochic IGER

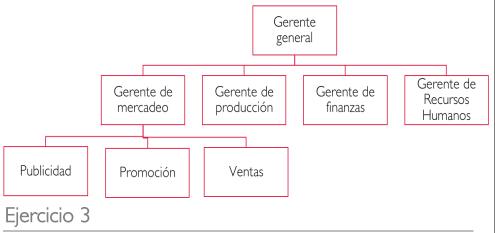


SEMANA 9

Ejercicio

- I. Especialización
- 2. Coordinación
- 3. Autoridad

Ejercicio 2



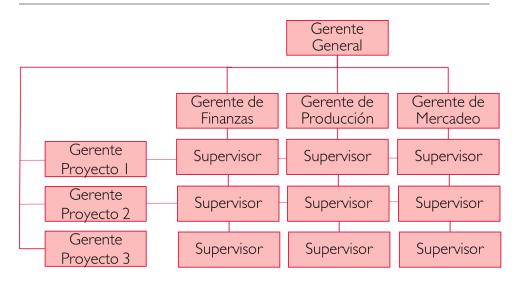
- 1. departamentalización geográfica
- 2. departamentalización por producto
- 3. departamentalización por cliente

Autoevaluación

Actividad I

- I. Matricial: mezcla entre geográfica y por producto.
- 2. Por proyecto

Actividad 2



Actividad 3

Organigrama circular.



SEMANA 10

Ejercicio

- Incluye un organigrama de la empresa que describe la estructura organizacional.
- Es útil cuando se necesita contratar a nuevas personas.

Ejercicio 2

Elemento	Sección
Organigrama de la DGIEM 🔚	Estructura organizacional
El puesto de Gerente de Finanzas es necesario para cumplir con el objetivo estratégico de lograr la mayor eficiencia en el gasto de la empresa.	Objetivo estratégico del puesto
El objetivo de este manual es aclarar cuáles son las actividades, responsabilidades y relaciones de los diferentes puestos de trabajo de todos los	Objetivo y alcance
departamentos de la empresa.	

EJERCICIO 3

- Objetivo: Objetivo estratégico del puesto.
- Principales funciones: Funciones específicas.
- Requisitos para el cargo: Perfil del puesto.
- Experiencia: Perfil del puesto.

Autoevaluación

Actividad I

- 1. d
- 2. b
- 3. a
- 4. c

Actividad 2

Respuesta puede variar según criterio de estudiante.

Actividad 3

Respuesta puede variar según criterio de estudiante.



SEMANA 11

Ejercicio |

Respuesta puede variar según criterio de estudiante.

Ejercicio 2

Elemento	Medio
Olor de desinfectante al entrar en un hospital.	olfativo
RUTA DE EVACUACION	visual
La alarma de incendio.	auditivo

Ejercicio 3

Palabras mal escritas, mensaje enviado a la persona incorrecta, uso de imágenes equivocadas, envío de un documento erróneo.

Autoevaluación

Actividad I

- I. Coercitivo
- 2. Orientativo
- 3. Formativo
- 4. Democrático

Actividad 2

Elemento	Respuesta
Emisor	Mariano
Receptor	Ximena
Canal	WhatsApp
Código	Lenguaje escrito
Mensaje	Es necesario iniciar con el diseño del nuevo organigrama
Retroalimentación	Respuestas de Ximena

Actividad 3

Respuesta puede variar según criterio de estudiante.



SEMANA 12

Ejercicio |

- I. Ascendente
- Horizontal
- 3. Descendente

Ejercicio 2

Las respuestas pueden variar según criterio de estudiante.

Ejercicio 3

- A. Las respuestas pueden variar según criterio de estudiante.
- B. Las respuestas pueden variar según criterio de estudiante.

Ejercicio 4

- yuxtapuestas: Error, no tiene simpleza.
- nuevamente: Cortesía
- Atentamente: Cortesía

Autoevaluación

Actividad I

- I. Conversación singular
- 2. Informe de recomendación
- 3. Conversación plural
- 4. Informe analítico

Actividad 2

Α

Texto	Parte del informe
Informe de ventas anuales	Título del informe
10 de enero	Fecha de elaboración



Durante los últimos 4 años, las ventas de la empresa Limpín presentaron un crecimiento del 5% versus el año anterior. El año pasado las ventas decrecieron un 4% respecto al año anterior.	Antecedentes
El presente informe tiene el propósito de analizar y recomendar las estrategias que la empresa debe tomar para retomar el crecimiento en ventas de años anteriores.	•
Para analizar la caída en ventas de los productos Limpín, se compararán las ventas de 5 años por producto y por canal de ventas. Después, se graficarán los comportamientos y se harán entrevistas a distribuidores y clientes, para tratar de determinar el problema y	

recomendaciones.	
Presentación de datos históricos de ventas de los últimos 5 años, y resultados de entrevistas a distribuidores y clientes.	
Para analizar los datos históricos de ventas se utilizaron diferencias de medias y para analizar los resultados de las entrevistas se realizó un recuento de palabras clave.	Análisis



El análisis de la información	Conclusiones
estadística de ventas muestra	
que la mayor caída en los	
productos proviene de los	
desinfectantes de pisos que se	
venden por medio de tiendas de	
barrio. Los análisis de las	
entrevistas muestran que han	
dejado de comprar	
desinfectantes Limpín porque	
entró una nueva marca a menor	
precio.	
'	
Se recomienda diseñar una	Recomendaciones
estrategia de mercadeo que dé a	
conocer las ventajas de los	
desinfectantes Limpín respecto a	
las del nuevo competidor.	

Tipo de informe: de recomendación

В

- I. Título de informe
- 2. Fecha de elaboración
- 3. Antecedentes
- 4. Objetivo del informe
- 5. Procedimiento utilizado
- 6. Datos o información
- 7. Análisis
- 8. Conclusiones
- 9. Recomendaciones

Actividad 3

Respuestas a preguntas pueden variar según criterio de estudiante.