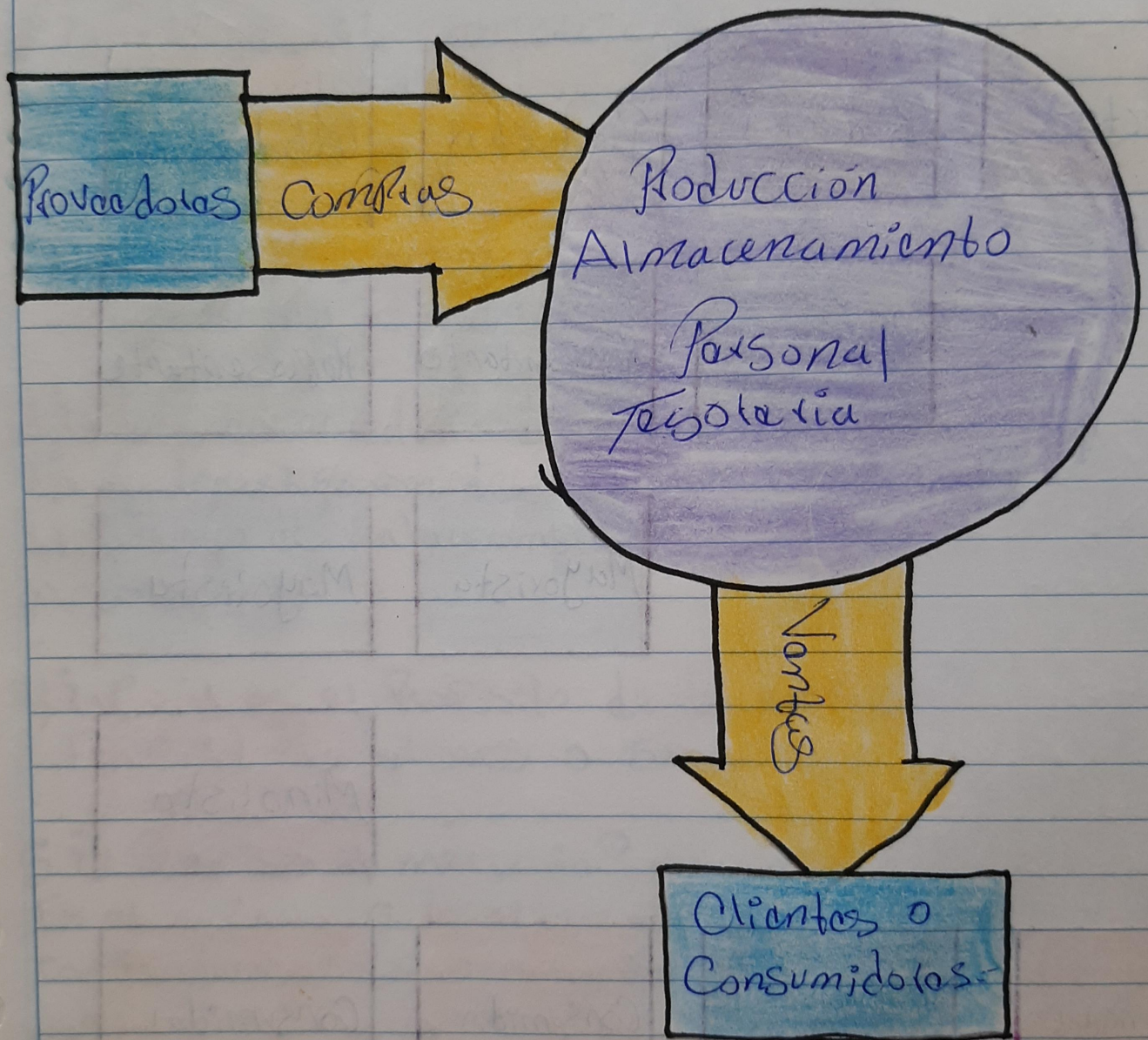


Gráfica de la Pág 106.-



Gráfica de la Pág. 708.

Productos

Productor

Productor

Productor

Representante

Representante

Representante

Mayorista

Mayorista.

Minorista.

Consumidor.

Consumidor

Consumidor

Consumidor

Questionario de la Pág 709-

1. ¿Qué es el Comercio?

Es el conjunto de actividades destinadas a llevar a cabo la distribución de las riquezas en el mercado.

2. ¿Cómo Puede Ser el Comercio?

Interno y externo.

3. ¿Qué es el estudio de mercado?

Es la investigación de fenómenos que ocurren en el proceso de intercambio de mercancías del productor al consumidor.

4. ¿Cuál es el Propósito de la empresa?

Es producir bienes o servicios.

5. ¿Qué es el mercado?

Es el espacio o local en el cual los vendedores y compradores se encuentran para realizar sus transacciones.

6. ¿Cuál es la función del departamento de compras?

Proveer todos los insumos necesarios para su funcionamiento, en el tiempo correcto en la cantidad justa de calidad adecuada y medel Precio etc...-

La Empresa de León desea que quien como trabajar las siguientes departamentos de la empresa.

Departamento de Compras.-

Se necesita a una persona que este a cargo de este departamento que sea responsable y que dirija a cada persona que es lo que debe de realizar y que es lo que se necesita hacer o realizar como por ejemplo realizar las compras necesarias en el momento requerido, con la cantidad justa, a buen precio y buena calidad.

Departamento de Producción.-

Principalmente conocer bien como es el departamento de Producción para saber como puede relacionarse con el resto de departamentos de la empresa.

En este departamento el responsable de Producción es el cargo más importante de Producción de la empresa este informa directamente al resto de departamentos de la empresa y por tanto a la dirección general es el apoyo necesario en la organización para la coordinación de los recursos humanos y técnicos necesarios para la realización de la actividad empresarial.

Departamento de Ventas:-

Para dirigir un departamento de Ventas hay que saber escuchar, tanto a Clientes como Compañeros y Subordinados.

Se debe organizar, tanto con el tiempo como el espacio y mantener al día su Cartera de Clientes y por supuesto tener una muy buena organización con los trabajadores que nos ayudan en las Ventas y saber vender apoyando a los beneficiarios que el producto tiene para quien lo compra.