

I PRAM.

Alumno:

Jason Eduardo Dixon Sanchez

Catedrático:

Mayte Escobar.

Curso:

Administración III

Grado:

Grado de Ingeniería en Administración de Empresas.

Trabajo:

Opinión sobre la empresa

Ciclo escolar:

2021

Definición de los Departamentos del Organigrama

* **Departamento de producción:** es el encargado de fabricar el producto, pero además de producir se ocupa de otras tareas, tales como: analizar lo producido o servicios.

Diseño: es la persona encargada de crear el proceso de diseño, comunicación y pasar en práctica el producto o servicios de una empresa.

Operario: es aquel trabajador que por lo general se encarga de realizar algún tipo de actividad relacionado con maquinaria o tecnología de cualquier modelo.

Almacén: es el lugar especialmente estructurado y planeado para custodiar, proteger y controlar la línea de

activo fijo para custodiar la empresa ante de ser requerido

* Departamento de mercadotecnia
Es el principal responsable de satisfacer las necesidades del cliente lo que tiene un impacto en la obtención de ganancias.

Investigación de mercado:
Es la herramienta necesario para la identificación, recopilación, análisis con el objetivo de la información y así mejorar la toma de decisiones relacionando con la mercadotecnia.

Planeación de comercialización
Es la que denominamos el plan de comercialización por escrito, en el cual se establecen los planes comerciales de esta empresa.

PUBLICIDAD Y PROMOCION:

Es lo que establece la planear parte
blan en el que se usa para influenciar
a la gente sobre el negocio o lo vez.

* Dpto de ventas.

Es el que se encarga de mantener
la buena relacion entre la empresa
y sus clientes, nombrando a su
encargado de venta.

Ventas regional

son lo que se encargan de establecer
la venta dentro de la region

venta extranjero

Es el encargado de establecer la
venta al extranjero meditando todo
la medida precautoria que necesiten

Asesor de venta: es la persona que
esta encargado de enciclar a ferlo
hacer negociaciones con empresa o
cliente.

Vendedor:

es el que aporta información
precisa acerca del cliente, lo
que implica que la empresa se
esfuerce por su máximo beneficio

* Departamento de compra

Es la dependencia responsable de
administrar el proceso de compra
de acuerdo a lo procedimiento establecido

* Utiliza: se encarga de verificar la
jerarquía que apoyan la actividad
de cualquier tipo de acción en la
empresa.

venta al mayor: Es el encargo de
distribuir los productos directamente
a los consumidores por mayor

venta al menor: Es el encargo
de registrar los ventas que son
menores dentro de la empresa

* Objeto de finanzas

a el área económica que estudia y es responsable de llevar el control económico y salido de capital de la empresa

Planeación financiera es la herramienta clave de la gestión financiera que comprende y dirige control

Presupuesto: Es un mapa que ayuda a lograr dicho meta de gasto económico

Contabilidad general es lo que lleva el control de todas las operaciones diarias, compra venta, gasto inversiones, que es el control que debe registrar dichas operaciones.

Asamblea de accionistas

Gerente General

Depto de Producción

Diseño

Operarios

Almacén

Depto de Mercadotecnia

Investigación de mercados

Planificación de comercialización

PUBLICIDAD y promoción

Depto de Ventas

Ventas regional

Ventas extranjera

Asesoría de Ventas

Vendedores

Depto de compras

Utilidad

Ventas al mayor

Ventas al menor

Depto de finanzas

Planeación financiera

Presupuesto

Contabilidad general