

**Mapa conceptual: presentación del
modelo de negociación
(Tema 4.1-4.4)**

Taller del emprendedor

Lic. Cesar Alfredo Escobar

Presenta el alumno: Ilse lucero González Pérez

**Cuatrimestre, grupo, y modalidad: 9 ° Noveno Cuatrimestre “C”
Lic. En enfermería**

Frontera Comalapa Chiapas 27 de junio 2020

PRESENTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

PLAN DE TRABAJO

Asigna tiempos, responsables, metas y recursos a cada actividad de la empresa.

De tal manera que sea posible cumplir con los objetivos

Es la asignación de tiempos, responsables, metas y recurso

MARKETING

Establecer el sistema de distribución (generar los acuerdos necesarios para subcontratar el servicio)

Llevar a cabo el estudio de mercado (si quedaron puntos pendientes)

Definir el sistema de promoción (contratar el servicio de diseño)

PRODUCCIÓN

De la misma manera, el área de producción abarca una serie de actividades a realizar

Marketing, se trata de las actividades que pudieron haber quedado

Identificar y seleccionar a los proveedores de equipo, herramientas

ORGANIZACIÓN

El área de organización abarca también una serie de actividades a realizar:

Definir las funciones de la empresa y el personal que las llevará a cabo.

Elaborar los manuales operativos de cada área funcional.