



# Universidad del Sureste Escuela de Medicina



**Super nota**

---

**MATERIA**

**TALLER DEL EMPRENDEDOR**

**DOCENTE:**

**LIC. SANDRA DANIELA GUILLEN PULIDO**

**PRESENTA**

**GONZALEZ REQUENA NYMSSI MICHELL**

**Comitán de Domínguez, Chiapas a 29 de octubre del 2021**

# Operatividad empresarial

LAS ACTIVIDADES OPERATIVAS COMPRENDEN EL EMPLEO DE RECURSOS PARA DISEÑAR, PRODUCIR, DISTRIBUIR Y VENDER BIENES Y SERVICIOS. ESTAS ACTIVIDADES GENERALMENTE OPERAN COMO DEPARTAMENTOS INDIVIDUALES O VISIONES DE UNA ORGANIZACIÓN.

## COMPONENTES DE LAS ACTIVIDADES OPERATIVAS DE UNA EMPRESA



INVESTIGACIONES Y DESARROLLO



VENTA Y MERCADEO



SERVICIO



ADQUISICIONES



PRODUCCION



DISTRIBUCION



GENERACION DE RENTABILIDAD

# Ciclo de producción

## - OBJETIVOS -

LA TRANSFORMACIÓN DE INSUMOS A PARTIR DE RECURSOS HUMANOS, FÍSICOS Y TÉCNICOS, EN PRODUCTOS REQUERIDOS POR LOS CONSUMIDORES ES LA PRODUCCIÓN.



### **BIENES INDUSTRIALES.**

PRODUCTOS QUE SE UTILIZAN PARA PRODUCIR OTROS BIENES



### **BIENES DE CONSUMO.**

PRODUCTOS QUE USAN LOS CONSUMIDORES FINALES PARA SATISFACER SUS NECESIDADES PERSONALES.

### **SERVICIOS COMERCIALES.**

ALGUNOS EJEMPLOS SON: REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO, DISEÑO DE INSTALACIONES, ETCÉTERA.



### **SERVICIOS PROFESIONALES.**

ALGUNOS EJEMPLOS SON: ADMINISTRATIVOS, ATENCIÓN MÉDICA O DENTAL, EDUCATIVOS, DE ASESORÍA, ETCÉTERA.

# Ciclo de producción



## ESPECIFICACIONES DEL PRODUCTO O SERVICIO

- SIMPLICIDAD Y PRACTICIDAD (FACILIDAD DE USO).
- CONFIABILIDAD (QUE NO FALLE).
- CALIDAD (BIEN HECHO, DURABLE, ETCÉTERA).

## DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN O PRESTACIÓN DEL SERVICIO

CONOCER EL PROCESO DE PRODUCCIÓN Y/O PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE LA EMPRESA.

## PROCESO DE PRODUCCIÓN

CONJUNTO DE ACTIVIDADES QUE SE LLEVAN A CABO PARA ELABORAR UN PRODUCTO O PARA PRESTAR UN SERVICIO.

## DIAGRAMA DE FLUJO DEL PROCESO

	Operación	Cualquier actividad que dé como resultado un cambio físico o químico en un producto o algún componente del mismo. Incluye también el ensamble y desensamble de productos.
	Inspección	Cualquier comparación o verificación de características contra los estándares de calidad o cantidad establecidos.
	Transporte	Cualquier movimiento que no sea parte integral de una operación o inspección.
	Retraso	Cualquier periodo en el que un componente del producto esté esperando para alguna operación, inspección o transporte.
	Almacenamiento	Mantener un producto o materia prima en el almacén, hasta que se requiera para su uso o venta.

## - DISTRIBUCION Y PUNTOS DE VENTA -

LUEGO DE IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DEL CLIENTE O CONSUMIDOR Y DESARROLLAR UN PRODUCTO QUE LAS SATISFAGA, ES NECESARIO DETERMINAR CÓMO HACER LLEGAR LOS PRODUCTOS AL MERCADO.

### CANAL DE DISTRIBUCION

- COSTO DE DISTRIBUCIÓN DEL PRODUCTO.
- CONTROL QUE PUEDA TENER SOBRE POLÍTICAS DE PRECIO, PROMOCIÓN AL CONSUMIDOR FINAL Y CALIDAD DEL PRODUCTO CON BASE EN LOS DESEOS DEL CLIENTE.
- CONVENIENCIA PARA EL CONSUMIDOR DEL PUNTO FINAL DE VENTA (POR CERCANÍA, PREFERENCIA DE COMPRA EN CIERTO TIPO DE TIENDAS, ETC.).
- CAPACIDAD DE LA EMPRESA PARA DISTRIBUIR EL PRODUCTO.

### PROMOCION



### PROMOCION DE VENTAS



### MARCAS



# Analisis del clima organizacional

## -RELACIONES DE TRABAJO-

EL AMBIENTE DE TRABAJO ES DE GRAN IMPORTANCIA PARA EL DESARROLLO DE LA EMPRESA E INVOLUCRA UNA SERIE DE ASPECTOS DE GRAN IMPORTANCIA, COMO:

- MOTIVACIÓN.
- COMUNICACIÓN.
- TRABAJO EN EQUIPO.
- CALIDAD PERSONAL Y DE VIDA DE TODOS LOS MIEMBROS DE LA ORGANIZACIÓN.



# Satisfaccion al cliente

LAS NORMAS SOBRE SISTEMAS DE CALIDAD SE BASAN E INSISTEN EN "ENFOCARSE EN EL CLIENTE", CONSIDERANDO ESTE PRINCIPIO DE GESTIÓN COMO LA PIEDRA ANGULAR DE CUALQUIER GESTIÓN EMPRESARIAL.

- SUPERAR EL AUTORREFERENCIALISMO
- PASAR DE LAS SENSACIONES A LA MEDIDA Y REFLEXIONAR SOBRE LA BASE DE DATOS Y LOS HECHOS
- DIRIGIR LA CULTURA INTERNA AL SERVICIO DEL CLIENTE DESDE SU PERSPECTIVA
- MOTIVAR A LAS PERSONAS

