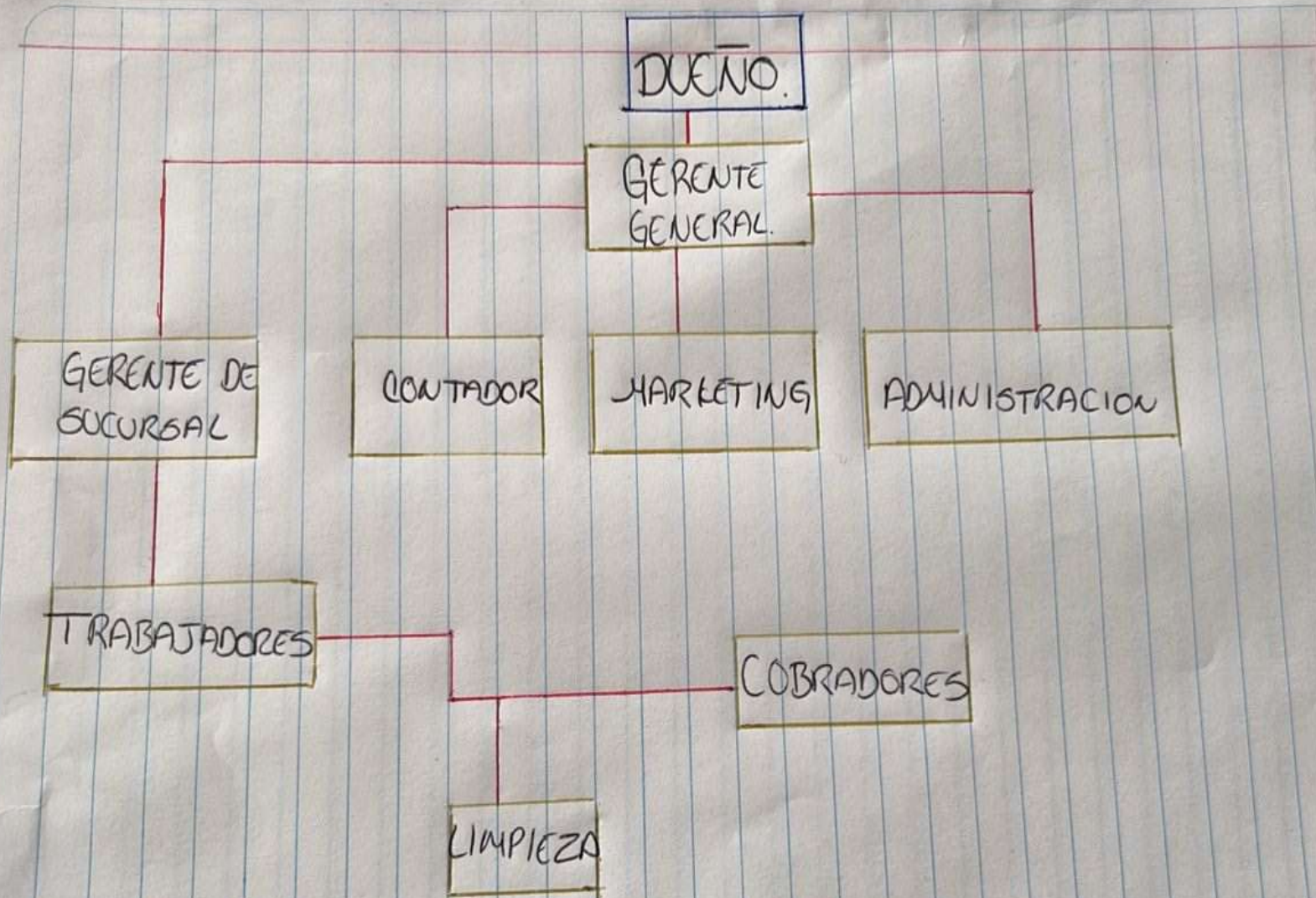




DIVISIÓN DE TRABAJO

Dueño: pues este señor o señora o señores o señaras son la mera verdura en caldo y la función cual es pues sonreír y saludar pues tiene a sus trabajadores que hacen todo.

Gerente general: responsable de la planificación, organización, dirección y control de las operaciones.

Gerente de sucursal: es responsable de la administración y supervisión de las operaciones de una sucursal de una empresa, asegurando su eficiencia y rentabilidad.

Contador: registrar y controlar las operaciones financieras, elaborando estados financieros para reflejar la situación económica y facilitar la toma de decisiones.

Marketing: crear y ejecutar estrategias para promocionar productos, servicios o la marca, con el objetivo de generar demanda, aumentar las ventas y fortalecer la imagen de la empresa.

Administración: supervisa las operaciones de una organización, desde la planificación y organización hasta la dirección y el control, con el objetivo de alcanzar los objetivos empresariales.

Trabajadores: realiza trabajos manuales y físicos, utilizando herramientas y máquinas para la producción o construcción de bienes o servicios.

Cobradores: que hacen cobran.

Limpieza: mantener los espacios limpios y ordenados, creando un ambiente de trabajo saludable y agradable.

COORDINACIÓN

Se integran de la siguiente manera ya que en cada sucursal debe haber un gerente de sucursal, un contador, un administrador, obvio empleados, cobradores y personal de limpieza ya que todos colaboran para poder tener una sucursal ordenada, limpia y sobresaliente a comparación de las demás empresas o competencias.

Ya que se integran un ejemplo el cobrador al momento de que se va un articulo debe pasar la nota con el administrador para así poder hacer el inventario correcto, al contador para poder hacer el corte exacto, y a los trabajadores para saber si hay en stock o ya no.

FORMALIZACIÓN

En este espacio podemos encontrar las reglas que sin ellas toda esta empresa seria un desmadre y nadie quiere eso verdad así que como dueño de esta empresa están serian mis reglas un poco hulildes pero serias pero a la vez tranquilas

- 1 Llegar puntual
- 2 No llegar mal vestido
- 3 Si vas a comer algo que no sea muy preceptivo
- 4 No llegar crudo (solo el jefe puede)
- 5 No comentarios ofensivos para los trabajos y clientes
- 6 EL cliente no siempre tiene la razón
- 7 No fumar... sin mi

CENTRALIZACIÓN

Pues esto por lo que si es lo que entendí bien se habla de la jerarquía o de la toma de decisiones dentro de la empresa y eso como vas pues realmente en algunos casos el dueño da el poder de decidir a las demás personas pero en otros el dueño es aquel que autoriza todo o si lo niega pero dejando de lado eso, esto empezaría con el dueño autorizando las decisiones en la empresa, después le seguiría el gerente general, siguiendo del gerente de sucursal, después seguirán todos los demás departamentos de la empresa dejando por debajo a los trabajadores como personas de limpieza.

3 PROBLEMAS

1- el primero seria ¿Cómo seguiría viva la empresa a pesar de la competencia que los rodea?

Pues es fácil ya que la empresa seguirá a flote, una por la calidad de nuestros productos la igual que la atención personalizada y los bajos costos de producción, pero claro sin bajar la calidad de ellos, ya que eso nos ayudaría a estar a flote a pesar de tener mucha competencia.

2- ¿Cómo ayudarías a tus trabajadores para hacer que el ambiente laboral sea mas tranquilo y divertido?

Siendo una persona humilde y poniéndome en los zapatos de mis empleados porque teniendo empleados felices se tiene un mejor resultado ya sea en ventas, atención a los clientes entre otras cosas mas que poco a poco te suman a tu empresa.

3- ¿Cómo la harías para estar en lo mas alto?

Pues respondiendo como en la primera pregunta mantenido un margen de calidad impecable, al igual que la atención y el asesoramiento para los clientes porque si los tratas bien regresan y si regresan es dinero para ti y una experiencia única para el cliente porque no es vender por vender, el chiste es llegar a vender una necesidad y mis productos son tu necesidad.