

Dirección general

```
graph TD; A[Dirección general] --> B[Se encarga de formular planes, estrategias y programas de desarrollo institucional con el fin de promover armonía y funcionamiento óptimo para la empresa.]; A --> C[Coordina, vigila y controla el funcionamiento general de la empresa.]; A --> D[Realiza evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones en los diferentes departamentos, así como crear y mantener buenas relaciones con los clientes.];
```

Se encarga de formular planes, estrategias y programas de desarrollo institucional con el fin de promover armonía y funcionamiento óptimo para la empresa.

Coordina, vigila y controla el funcionamiento general de la empresa.

Realiza evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones en los diferentes departamentos, así como crear y mantener buenas relaciones con los clientes.

Departamento de marketing

Análisis del mercado

La empresa debe conocer con el mayor detalle posible a sus clientes potenciales y reales. Hay que investigar cuáles son sus necesidades y deseos y cuáles son sus hábitos de compra, su capacidad de compra, etc. Esto permitirá a la empresa ofrecer los productos más adecuados a sus clientes.

Análisis de la empresa

Es función del marketing realizar un análisis interno de la empresa para conocer su situación frente al mercado. Entre la información que hay que recoger está el volumen de ventas, los productos vendidos y su distribución, los costes de producción y venta, etc.

Diseño de estrategias de marketing

Estrategias para el producto

Estrategias para el precio

Departamento de ventas

La función del departamento de ventas es planear, ejecutar y controlar las actividades en este campo.

Funciones sencillas.

Finanzas

Contabilidad

Operaciones

Ventas

Departamento de finanzas

```
graph TD; A[Departamento de finanzas] --> B[Obtener recursos financieros que la empresa necesita para desarrollar una actividad]; A --> C[Determinar la estructura financiera más conveniente para una empresa]; A --> D[Seleccionar los diferentes tipos de inversiones necesarias para llevar a cabo las actividades y que sean productivas];
```

Obtener recursos financieros que la empresa necesita para desarrollar una actividad

Determinar la estructura financiera más conveniente para una empresa

Seleccionar los diferentes tipos de inversiones necesarias para llevar a cabo las actividades y que sean productivas

Departamento de investigación y desarrollo

```
graph TD; A[Departamento de investigación y desarrollo] --> B[Investigación fundamental o básica]; A --> C[Investigación aplicada]; A --> D[Desarrollo tecnológico];
```

Investigación fundamental o básica: Trabajos originales emprendidos con la finalidad de adquirir conocimientos científicos nuevos. Dicha investigación no está orientada a un fin o aplicación práctica específica

Investigación aplicada: Trabajos originales emprendidos con la finalidad de adquirir conocimientos científicos o técnicos nuevos, estando orientada a un objetivo práctico determinado. Los resultados son susceptibles de ser patentados

Desarrollo tecnológico: se basa en la utilización de los conocimientos científicos existentes para la producción de nuevos materiales, dispositivos, productos, procedimientos, sistemas o servicios o para su mejora sustancial, incluyendo la realización de prototipos y de instalaciones piloto

Departamento de atención al cliente

```
graph TD; A[Departamento de atención al cliente] --> B[Diseñar planes y políticas de solicitudes, es decir, programar el modo en que serán tratados y ejecutados los procedimientos de atención a cada uno de los problemas de los clientes.]; A --> C[Recibir clientes. Considerando sus peticiones, y respondiendo a ellas, crear guías tutoriales que faciliten el acceso a la información, etc.]; A --> D[Recibir las consultas y reclamaciones, estructurando un servicio al cliente responsable y amable.]; A --> E[Asistir a la Dirección General de Ordenación y Gestión en el Sector para identificar los problemas de los procedimientos del servicio ofrecido, presentando sus observaciones sobre estos problemas con el fin de evitarlos en el futuro.];
```

Diseñar planes y políticas de solicitudes, es decir, programar el modo en que serán tratados y ejecutados los procedimientos de atención a cada uno de los problemas de los clientes.

Recibir clientes. Considerando sus peticiones, y respondiendo a ellas, crear guías tutoriales que faciliten el acceso a la información, etc.

Recibir las consultas y reclamaciones, estructurando un servicio al cliente responsable y amable.

Asistir a la Dirección General de Ordenación y Gestión en el Sector para identificar los problemas de los procedimientos del servicio ofrecido, presentando sus observaciones sobre estos problemas con el fin de evitarlos en el futuro.

Departamento de recursos humanos

```
graph TD; A[Departamento de recursos humanos] --> B[Reclutamiento y selección. Atraer a las personas indicadas para hacer crecer la empresa es más que llenar rápidamente un]; A --> C[Inducción. Para que los empleados que se incorporen a la empresa se sientan bienvenidos y puedan rendir en sus puestos, es necesario un acompañamiento durante los primeros]; A --> D[Capacitación. Las personas que son parte de la organización pueden requerir formación adicional para desempeñar mejor sus funciones]; A --> E[Remuneraciones. Más que la definición de sueldos y su liquidación según los convenios y normas correspondientes, esta función debería contemplar que las compensaciones se mantengan equitativas, reflejen resultados y ayuden a mantener la motivación.]; A --> F[Motivación y clima laboral. Desarrollar el sentido de pertenencia, el liderazgo, la iniciativa y el compromiso de los empleados con la empresa es una misión que no debe dejarse librada al azar];
```

Reclutamiento y selección. Atraer a las personas indicadas para hacer crecer la empresa es más que llenar rápidamente un

Inducción. Para que los empleados que se incorporen a la empresa se sientan bienvenidos y puedan rendir en sus puestos, es necesario un acompañamiento durante los primeros

Capacitación. Las personas que son parte de la organización pueden requerir formación adicional para desempeñar mejor sus funciones

Remuneraciones. Más que la definición de sueldos y su liquidación según los convenios y normas correspondientes, esta función debería contemplar que las compensaciones se mantengan equitativas, reflejen resultados y ayuden a mantener la motivación.

Motivación y clima laboral. Desarrollar el sentido de pertenencia, el liderazgo, la iniciativa y el compromiso de los empleados con la empresa es una misión que no debe dejarse librada al azar