

INSTITUCION EDUCATIVA TECNICA MIGUEL DE CERVANTES SAAVEDRA

TALLER 11. HABILIDADES DE NEGOCIACION 23 de JULIO 2021

CLEI VI

ORIENTADORA: YAMILE MUÑOZ

ETICA EMPRESARIAL



ACTIVIDAD

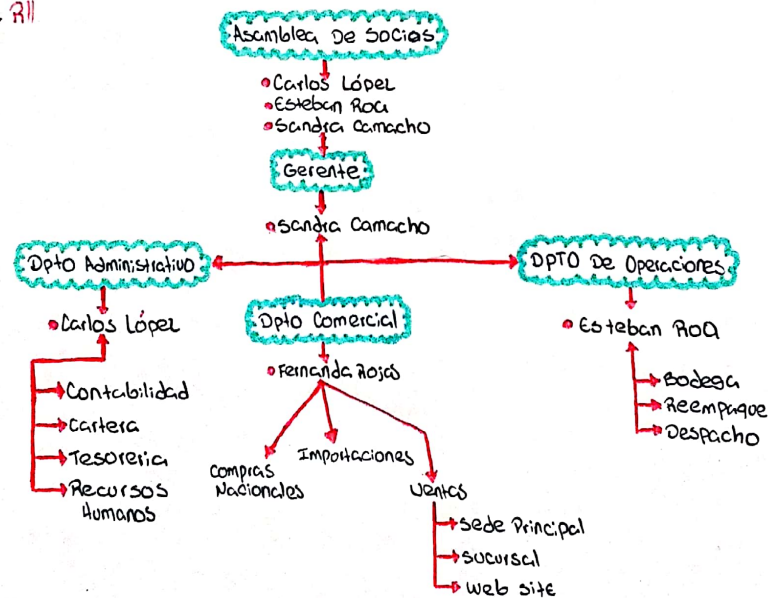
1. ¿Porque crees que tu empresa es competitiva?
2. ¿Qué beneficio trae a los clientes tu producto?
3. Elabore el organigrama de tu empresa
4. Elabore el cronograma de actividades
5. ¿Qué son los clientes reales y potenciales

SOLUCIÓN

1. R// La industria alimentaria es una de las más importantes del mundo. En los últimos años ha registrado altos índices de ventas, no obstante la exigencia del consumidor obliga a competir a los minoristas para ofrecer una amplia variedad de productos y precios más atractivos, lo que se traduce en una demanda más específica de calidad y cantidad hacia los fabricantes e industria transformadoras. Ahora bien es importante precisar que las obleas pertenecen al subsector de panadería y repostería, el cual se caracteriza por la elaboración de postres con lacteos, harina y cacao, estos productos son apetecidos por todo tipo de personas.

2. R// Este dulce tan tradicional que gusta al paladar de todo tipo de personas y sobre todo a los turistas. Todos los clientes de este producto quedan enamorados de las obleas por sus diferentes formas empaques y sabores.

3. R//



4. III Cronograma de Actividades

Actividades	Meses (Semanas)					
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Realización de Experimentos	■	■	■			
Recolección de Datos		■	■			
Análisis e Interpretación			■	■		
Conclusión y Recomendaciones				■	■	
Elaboración de Informes					■	■
Presentación						■

5. III Los clientes reales son aquellos ya sean personas u organizaciones, que le hacen compras a la empresa de manera constante o en fechas recientes. Los clientes potenciales es toda aquella persona, empresa u organización que puede convertirse en un cliente de tus productos y/o servicios.