

### Proyecto Administración 3°

ESPECIALIDAD:	ADMINISTRACIÓN
NIVEL:	TERCEROS MEDIOS

Nombre del proyecto	Solución(es) mágica a las bajas ventas de la empresa o mantenerlas sin tener ventas presenciales		
Duración	Tres trimestres-		
Resumen del proyecto	El proyecto tiene por finalidad, buscar la mejor solución, para aumentar las ventas o su mantención, pero sin venta presencial		
<b>Problema central</b>	Mejorar las ventas de la empresa cuya salida ha disminuido un 50 por ciento.		
<b>Propósito</b>	Investigar en la competencia, como implementar un nuevo servicio de ventas considerando, precios, descuentos, intereses, atender		
<b>Preguntas esenciales</b>	¿Qué solución(es) les da tú a este problema, para que las ventas no decaigan? -¿Cómo podemos mantener las ventas, sin ser		
Producto	Informe con posibles soluciones, para que la empresa aumente sus ventas, en forma no presencial.		
Módulo	Atención de Clientes	OA Atender clientes internos y externos de la empresa, de acuerdo a sus necesidades y demandas, aplicando técnicas de relaciones públicas, de comunicación oral y escrita, en forma presencial o a distancia, vía teléfono, fax, email u otro medio.	Profesora Miriam Fuenzalida
Módulo	Organización de oficinas	OA Organizar y ordenar el lugar de trabajo, de acuerdo a técnicas y procedimientos que permitan disponer y recuperar información u objetos de manera oportuna, para el desarrollo de las tareas	Profesora Miriam Fuenzalida
Módulo	Aplicaciones Informáticas	OA Utilizar los equipos y herramientas tecnológicas utilizadas en la gestión administrativa, considerando un uso eficiente de la energía, de los materiales y los insumos.	Profesor Miguel Escalona
<i>Etapas (Especificar el avance que debe entregar el alumno en cada trimestre)</i>			
Primer Trimestre	Informe que da a conocer los criterios detallados en la etapa 1.		
Segundo Trimestre	Informe que contempla los criterios detallados en la etapa 2		
Tercer Trimestre	Informe final y exposición donde se dan a conocer las etapas 1-2-3		
<b>Evaluación</b> <i>(incluir rúbricas con las que se</i>	Rúbricas adjuntas		