



Módulo 2 Hoja de Trabajo 2.1 – *Distribuirse después de la Actividad 2*

Las Seis Funciones Claves de Negocio

A continuación, se presentan las seis funciones clave del negocio, incluyendo algunas de las actividades típicas relacionadas con un propietario de una pequeña empresa:

Nota: Esta no es una lista exhaustiva de actividades típicas

Seis funciones claves de negocio	Actividades típicas incluidas:
GRH/Personal	<ul style="list-style-type: none">• Reclutamiento y selección• Contratos de empleados• Formación y desarrollo• Planificación de capacidad• Cumplir con la legislación del empleador y los derechos de los empleados• Gestión de asistencia y rotación de empleados• Gestión del rendimiento• Políticas y procedimientos de GRH• Manual del personal del edificio• Despidos
Finanzas	<ul style="list-style-type: none">• Mantener un sistema de mantenimiento de contabilidad• Presupuesto/Gestión de Costos• Pronóstico de Ventas• Gestión del flujo de efectivo• Recoger el pago de los clientes• Aumento de las finanzas• Nómina• Cumplimiento de HMRC
Marketing y Ventas	<ul style="list-style-type: none">• Investigación de mercado• Implementación de una estrategia de ventas y marketing• Implementación de actividades promocionales y publicitarias• Establecer Indicadores de Desempeño Clave (KPI's)/Objetivos de Ventas• Seguimiento y medición de la actividad de marketing• Marca y orientación• Precios• Estrategia de medios sociales• Prácticas SEO
Procesos and Operaciones	<ul style="list-style-type: none">• Procesos de administración de edificios• Cumplimiento de las normas legales, reglamentarias• Implementación de políticas y procedimientos, es decir, salud y seguridad• Cumplimiento del negocio, es decir, HR, HMRC, Seguros• Adquisición de recursos / suministros• Gestión de proyectos• Entrega del servicio



	<ul style="list-style-type: none">• Procesamiento de ventas• Fabricación de productos• Enlace con proveedores• Seguros• Sistemas/sistemas informáticos
Soporte de red	<ul style="list-style-type: none">• Redes de negocios• Construyendo relaciones• Gestión de los interesados• Creación de una lista de contactos que incluya: proveedores, influenciadores clave, referencias potenciales, etc.• Identificar asesores (formales e informales)
Estrategia y Desarrollo	<ul style="list-style-type: none">• Investigación de posibles vías de crecimiento• Planificación del desarrollo empresarial• Estrategia de crecimiento• Construir asociaciones estratégicas• Gestión de proyectos• Plan de sucesión• Estrategia de adquisición• Revisar e implementar cualquier estrategia de ahorro de costos/eficiencia