UMCC
Usa Minority Chamber of Commerce

Tablero Organizacional – Funciones

FUNDADOR/DIRECTOR EJECUTIVO
JOSE ANGEL MANAIZA

SECRETARIO EJECUTIVO DE COMUNICACIONES

SECRETARIO EJECUTIVO DE LA ORGANIZACIÓN

EJECUTIVA División 7	COMUNICACIONES División 1	DISEMINACIÓN División 2	TESORERÍA División 3	PRODUCCIÓN División 4	CALIFICACIONES División 5	PUBLICO División 6
21 Oficina del Fundador • Metas. • Políticas. • Finanzas. • Activos y Mobiliario. • Nuevos Servicios. • Actualización y mejora continua de nuestros servicios activos y los medios para ser entregados.	1 Establecimiento • Contratación de Personal. • Entrenamiento General. • Entrenamiento en su Hat.	4 Promo y Marketing • Surveys. • Promo Design. • Promo Production. • Social Media.	7 Ingresos • Facturación. • Ingreso • Cuentas de Clientes.	10 Planificación de Entrega de • Agendar y preparar materiales necesarios para cada evento. Ej: conseguir donde se imparta, junto con equipos de audio y video si son virtuales, agendar en la plataforma virtual, etc. Lugar y materiales listos para: * Consultoría * Conferencias y Talleres	13 Examinación • Encuestas a clientes • Examina progreso de servicios entregados a clientes. • Examina desempeño del staff de la UMCC	16 Información al Público • Dar a Conocer al Publico en general nuestros servicios • Base Datos de Publico Nuevo.
20 Asuntos Externos • Licencias. • Permisos. • Contratos. • Contador.	2 Comunicaciones • Llamadas In/Out. • Equipos de cómputo • Sistemas de Comm: Tel, Internet, emails, etc.	5 Publicaciones • WEB. • Business Cards. • Folletos • Materiales Impresos. • Historias de éxitos.	8 Egresos • Pago a Proveedores. • Pago de Bienes. • Pago a Outsourcing. • Impuestos.	11 Logística • Coordinación de los servicios para su oportuna entrega	14 Revisión • Revisión de encuestas. • Programa correctivo.	17 Departamento de Expansión • Diagnóstico a prospectos • Servicios introductorios al prospecto en base a su diagnóstico.
19 Oficina del CEO • Plan Semanal. • Plan Financiero. • Plan Estratégico. • Ejecución de Programas.	3 Inspecciones y Reportes • Statistics I/C. • Ética.	6 Ventas • Diagnósticos. • Servicios de Consultoría. • Conferencias y talleres. • Atención al Cliente. • Base de Datos • Envío de correo a clientes.	9 Registros Contables • Estados Bancarios. • Contabilidad* • Inventarios. *Outsourcing	12 Entrega de Servicios Entrega de Nuestros Servicios • Programas Especializados • Cursos • Conferencias • Talleres • Consultorías	15 Certificación • Examina los servicios que provienen de Exámenes o de Revisión. Se certifica una vez que esta todo OK.	18 Recomendaciones y Éxito • Enruta al nuevo prospecto con el registrador (Div 2) para el pago del servicio y la entrega inmediata del servicio. • Recomendación de boca en boca. • Recopila Historias de éxito de Clientes satisfechos con nuestros servicios.
Producto Final Valioso de la División:	Producto Final Valioso de la División:	Producto Final Valioso de la División:	Producto Final Valioso de la División:	Producto Final Valioso de la División:	Producto Final Valioso de la División:	Producto Final Valioso de la División:
Una Organización *Solvente, Viable* y en *Expansión.*	Una Organización Establecida con su Personal Entrenado en su puesto, Ético y Productivo.	Una Organización donde el ingreso siempre sea mayor a los gastos mas las Reservas.	Ingresos y Egresos bien manejados que aseguren la correcta entrega de los Servicios de la Organización y una excelente imagen ante proveedores e instituciones bancarias y financieras.	Servicios con Calidad entregados correctamente dentro del tiempo acordado.	Una Organización corregida en su desempeño, sus productos y servicios.	Alto volumen de Publico nuevo que conoce, compra, aplica y refiere nuestros productos y servicios.

Producto Final Valioso de UMCC:

Empresarios y emprendedores que comprenden, controlan y expanden su organización.