

## HABILIDAD CONCEPTUAL

Capacidad para evaluar los problemas de la organización, tanto internos como externos, de forma sistemática los problemas. Percibir interrelaciones y evaluar la cuenta de resultados son la otra parte de esta habilidad que describe la capacidad para prever y analizar situaciones complejas. La importancia de esta función crecerá a medida que se alcancen niveles más altos en el organigrama.



Es muy importante que los especialistas en mercadeo entiendan el abanico posible de relaciones internas y externas, el lugar evolutivo de la organización en el tiempo y que tengan una comprensión lo más claro posible del panorama general. Pasado, presente y futuro.

Las habilidades conceptuales o de pensamiento incluyen:

- Pensar estratégicamente, es decir considerar un amplio rango de factores internos y externos cuando se resuelven problemas y se toman decisiones.
- Analizar los asuntos, es decir, recoger información relevante sistemáticamente, manejar las complejidades y percibir relaciones entre los problemas o asuntos, buscar información de otros y usar una lógica precisa del análisis.
- Usar un juicio sensato, lo que significa tomar decisiones razonables y a tiempo, tomar decisiones en condiciones de incertidumbre.
- Innovar, generar nuevas ideas, ir más allá del status, reconocer la necesidad de enfoques nuevos o modificados, poner juntas las perspectivas y enfoques, combinando de forma creativa.

