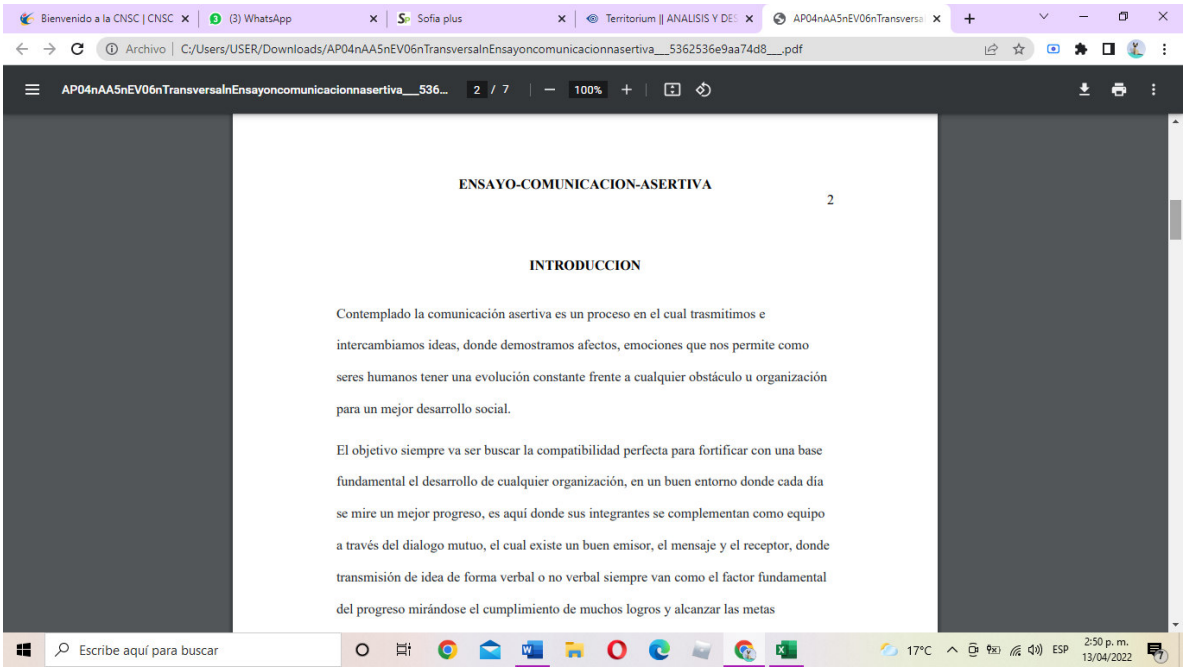
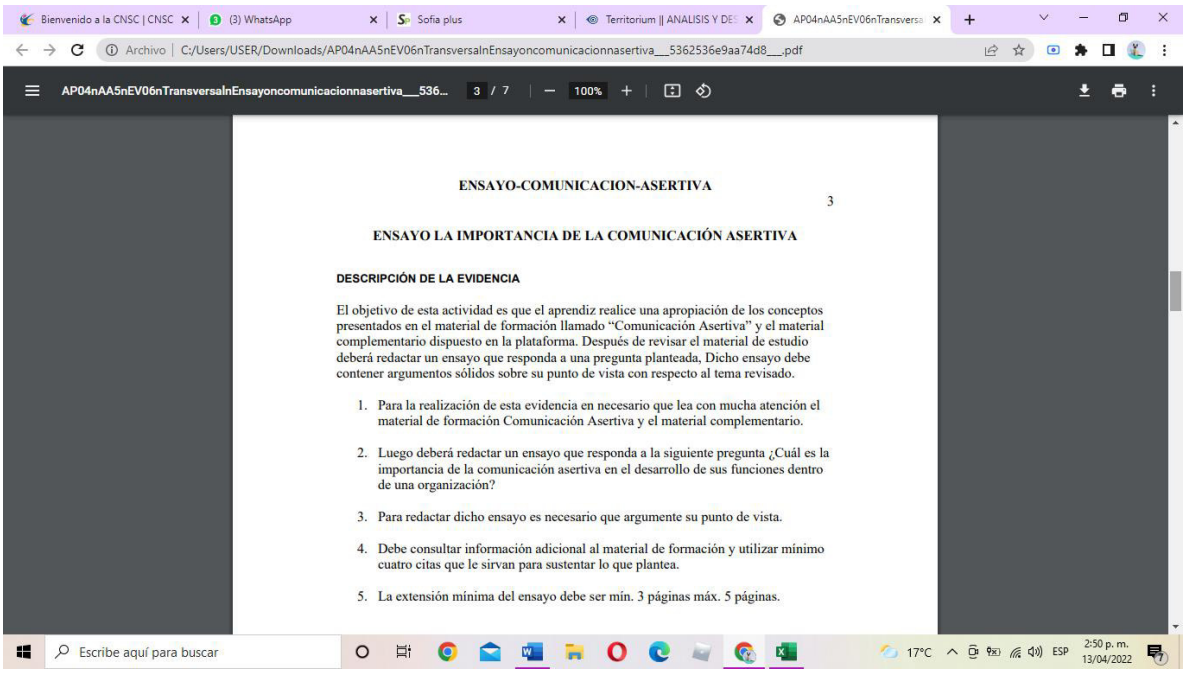

Bienvenido a la CNSC | CNSC
(3) WhatsApp
Sofia plus
Territorium || ANALISIS Y DESARR
sena.territorio.la/perfil.php?id=13365077
JACKELINE TENGONO
Proyectos
Rúbricas
Blogs
Seguimiento
Configuración
Colaboradores
JORGE FERNANDO BETANCOURTH JURADO
Instructor
FABIANNA GICEL MENESES
Instructor
DIEGO FERNANDO VALENCIA SALINAS
Instructor
JAIRO ALBERTO ESPAÑA ISACAS
Instructor
DIANA ALEJANDRA AHUMADA CAICEDO
JHONNY ORLANDO GUERRERO MATABANCHOY
fecha de inicio: 06 de Abril del 2022 - fecha de vigencia: 06 de Abril del 2023
Asunto: Sesión Sincrónica 07 mar 2022 - Transversal - AP03-AA4-EV06 Foro y AP03-AA4-EV06 Trabajo Escrito de: "Trabajo en equipo y resolución de conflictos"
Estimados aprendices
Dia jueves 07 de abril de 2022 sesion Sincronica
Tema: Transversal - AP03-AA4-EV06 Foro y AP03-AA4-EV06 Trabajo Escrito de: "Trabajo en equipo y resolución de conflictos"
Hora: 7:00 pm.
Enlace: https://meet.google.com/aiv-cpwa-hdd
Intructora de Etica: Jackeline Tengono Losada
Vista
Aprendiz
¡Soy Eva!
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
27°C
ESP
2:37 p. m.
13/04/2022


Bienvenido a la CNSC | CNSC
(3) WhatsApp
Sofia plus
Territorium || ANALISIS Y DES
AP04nAA5nEV06nTransversa
Archivo | C:/Users/USER/Downloads/AP04nAA5nEV06nTransversalnEnsayoncomunicacionnasertiva__5362536e9aa74d8__.pdf
AP04nAA5nEV06nTransversalnEnsayoncomunicacionnasertiva__536...
2 / 7
100%
ENSAYO-COMUNICACION-ASERTIVA
2
INTRODUCCION
Contemplado la comunicación asertiva es un proceso en el cual trasmitimos e intercambiamos ideas, donde demostramos afectos, emociones que nos permite como seres humanos tener una evolución constante frente a cualquier obstáculo u organización para un mejor desarrollo social.
El objetivo siempre va ser buscar la compatibilidad perfecta para fortificar con una base fundamental el desarrollo de cualquier organización, en un buen entorno donde cada día se mire un mejor progreso, es aquí donde sus integrantes se complementan como equipo a través del dialogo mutuo, el cual existe un buen emisor, el mensaje y el receptor, donde transmisión de idea de forma verbal o no verbal siempre van como el factor fundamental del progreso mirándose el cumplimiento de muchos logros y alcanzar las metas
Escribe aquí para buscar
17°C
ESP
2:50 p. m.
13/04/2022

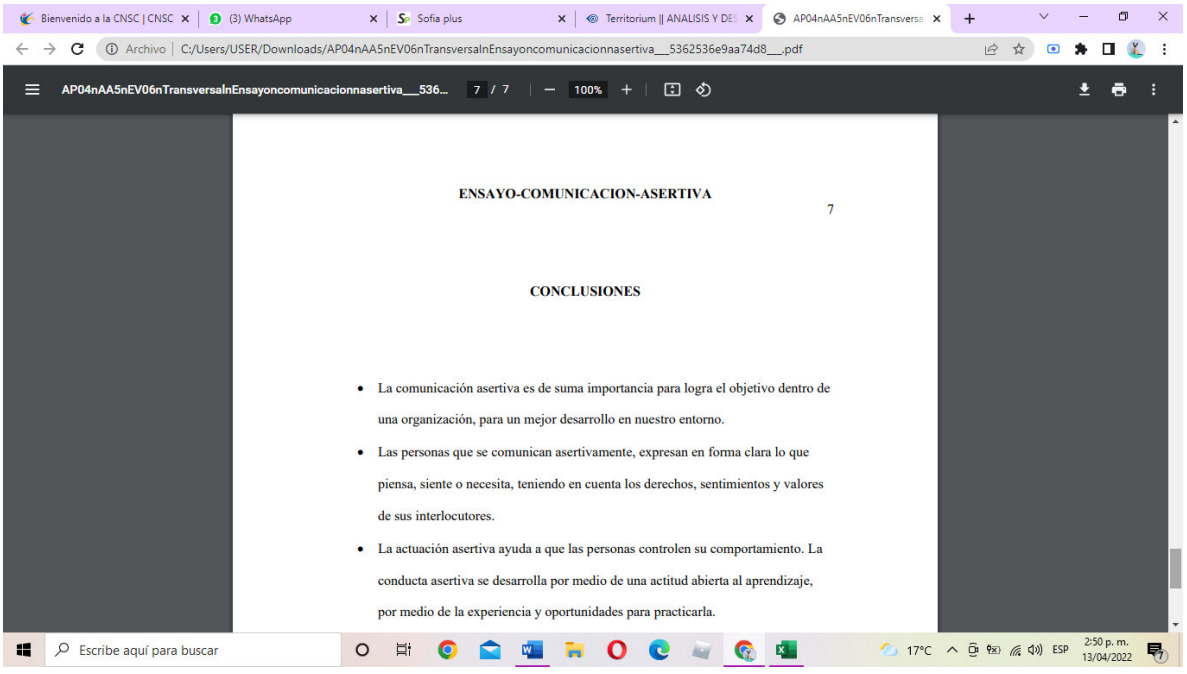


ENSAYO LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN ASERTIVA

DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA

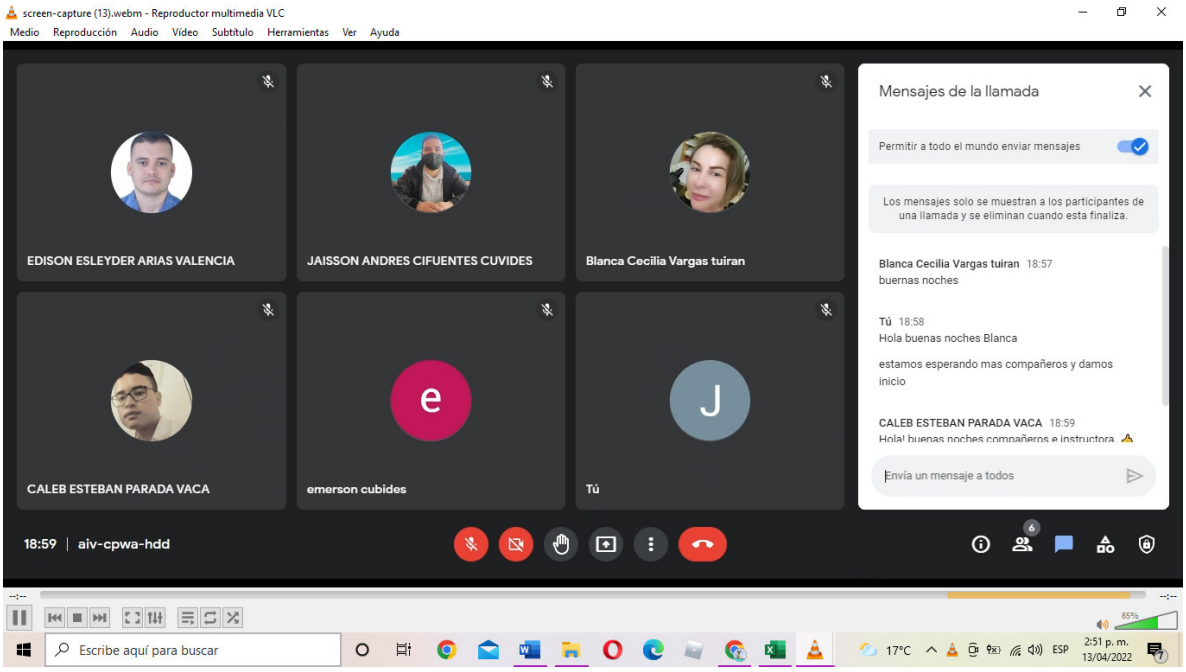
El objetivo de esta actividad es que el aprendiz realice una apropiación de los conceptos presentados en el material de formación llamado "Comunicación Asertiva" y el material complementario dispuesto en la plataforma. Después de revisar el material de estudio deberá redactar un ensayo que responda a una pregunta planteada, Dicho ensayo debe contener argumentos sólidos sobre su punto de vista con respecto al tema revisado.

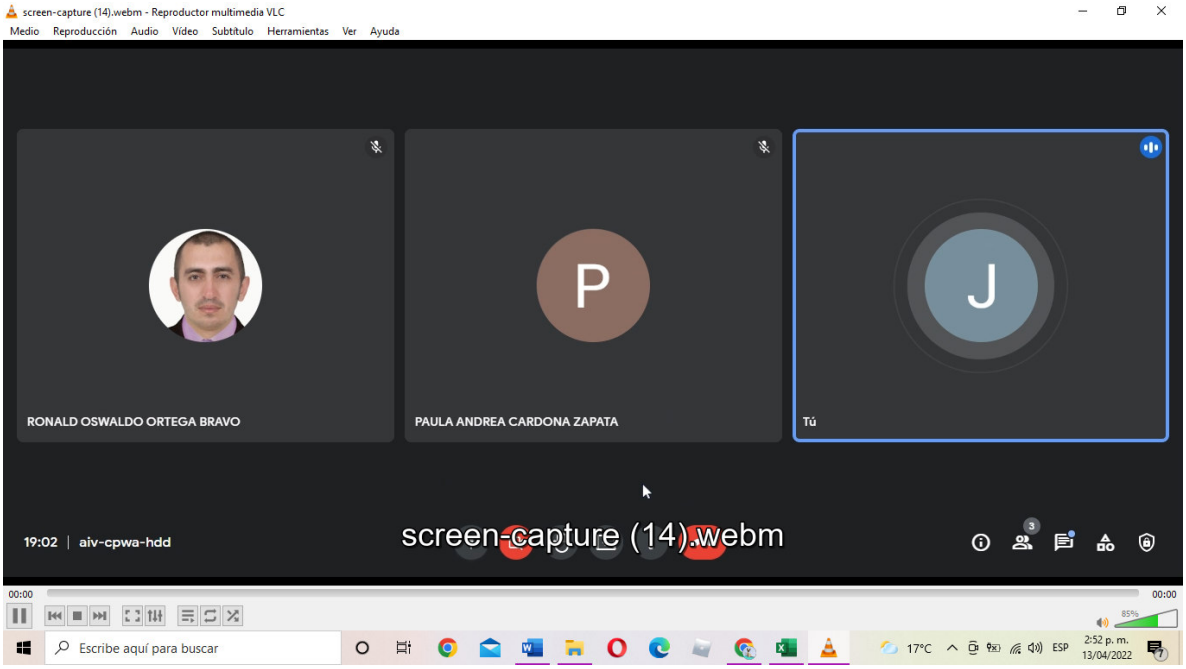
1. Para la realización de esta evidencia en necesario que lea con mucha atención el material de formación Comunicación Asertiva y el material complementario.
2. Luego deberá redactar un ensayo que responda a la siguiente pregunta ¿Cuál es la importancia de la comunicación asertiva en el desarrollo de sus funciones dentro de una organización?
3. Para redactar dicho ensayo es necesario que argumente su punto de vista.
4. Debe consultar información adicional al material de formación y utilizar mínimo cuatro citas que le sirvan para sustentar lo que plantea.
5. La extensión mínima del ensayo debe ser mín. 3 páginas máx. 5 páginas.



CONCLUSIONES

- La comunicación asertiva es de suma importancia para logra el objetivo dentro de una organización, para un mejor desarrollo en nuestro entorno.
- Las personas que se comunican asertivamente, expresan en forma clara lo que piensa, siente o necesita, teniendo en cuenta los derechos, sentimientos y valores de sus interlocutores.
- La actuación asertiva ayuda a que las personas controlen su comportamiento. La conducta asertiva se desarrolla por medio de una actitud abierta al aprendizaje, por medio de la experiencia y oportunidades para practicarla.


screen-capture (13).webm - Reproductor multimedia VLC
Medio Reproducción Audio Vídeo Subtítulo Herramientas Ver Ayuda
EDISON ESLEYDER ARIAS VALENCIA
JAISSON ANDRES CIFUENTES CUVIDES
Blanca Cecilia Vargas tuiran
CALEB ESTEBAN PARADA VACA
emerson cubides
Tú
Mensajes de la llamada
Permitir a todo el mundo enviar mensajes
Los mensajes solo se muestran a los participantes de una llamada y se eliminan cuando esta finaliza.
Blanca Cecilia Vargas tuiran 18:57
buernas noches
Tú 18:58
Hola buenas noches Blanca
estamos esperando mas compañeros y damos inicio
CALEB ESTEBAN PARADA VACA 18:59
Envía un mensaje a todos
18:59 | aiv-cpwa-hdd
Escribe aquí para buscar
17°C
ESP
2:51 p. m.
13/04/2022


screen-capture (14).webm - Reproductor multimedia VLC
Medio Reproducción Audio Vídeo Subtítulo Herramientas Ver Ayuda
RONALD OSWALDO ORTEGA BRAVO
PAULA ANDREA CARDONA ZAPATA
Tú
19:02 | aiv-cpwa-hdd
screen-capture (14).webm
Escribe aquí para buscar
17°C
ESP
2:52 p. m.
13/04/2022



Evidencia.
Estudio de Caso “Distrimay”

Aprendiz:

Santiago Chacón Bohorquez

Centro de comercio y servicio SENA regional cauca.

A.D.S.I. Análisis y desarrollo de los sistemas de información.

Carlos Ernesto Maya Vallejo, Jairo Alberto España Isacas, Jhonny Orlando Guerrero Matabanchoy.

Ficha: **2374482.**

Fecha: abril 2022.

Bogotá D.C.

Evidencia

Estudio de Caso "Distrimay"

Descripción del CASO:

Hace aproximadamente 25 años en Colombia los sistemas informáticos no estaban contemplados como temas prioritarios para el desarrollo y la competitividad de los empresarios o comerciantes medianos de nuestro país. Por lo tanto, no se incluían como un rubro dentro del presupuesto anual de inversión, ya que en ese entonces los costos de desarrollo e implementación de sistemas requerían de inversiones importantes. Solo las grandes empresas tenían el privilegio de sistematizar los procesos administrativos, de ventas y producción. Esto redunda en mejoras sustanciales en los procesos con un gran impacto en los resultados finales de la gestión. Por lo tanto, las mayores posibilidades de acceder a nuevas tecnologías las hacía cada vez más competitivas en comparación con el resto. Hoy, luego de más de veinticinco años, el panorama ha cambiado. Es mucho más accesible para el pequeño empresario contar con tecnología que le permita reducir la brecha competitiva que lo separa de la gran empresa. Sistematizar la administración de una empresa significa por ejemplo contar con herramientas que permitan gestionar inventarios, cuentas corrientes de clientes, proveedores, registrar las compras y las ventas, llevar libros de caja y banco, emitir reportes y listados para la liquidación de impuestos y más.

La Mayoritaria "Distrimay" es una empresa mediana ubicada en "Centro de Abastos" de la ciudad de Bucaramanga, dedicada a la venta de abarrotes de primera necesidad, ella misma comercializa los productos a nivel local y regional, buscando alcanzar la plena aceptación y fidelización de sus clientes.

La Mayoritaria "Distrimay" es una empresa mediana, el propietario, administra el negocio llevando todas las operaciones financieras y administrativas, prácticamente se evidencia una contabilidad de bolsillo y solo le basta con algunas anotaciones, de esta manera ha sido manejada y orientada su actividad productiva por muchos años, sin desconocer que no le ha ido nada mal con este recurso. Pero también es cierto que cuando necesita tener un reporte de cuánto vendió en el día, se pasa buen tiempo haciéndolos cálculos, que por cierto no son exactos, además a medida que la empresa crece ya no puede almacenar toda la información en la cabeza, por la cantidad de productos que posee en el punto de venta y bodega, sin embargo, trata de mantener un control sobre todas las actividades más importantes, como son: vender, cobrar, comprar, pagar proveedores, impuestos al Estado. muy seguramente cuenta con una base mucho más sólida de información para seguir llevando los números en su cabeza, pero con una reducción importante del trabajo operativo necesario para obtener dichos números.

Actualmente, el propietario no cuenta con un **Sistema Contable**, y por su manejo tan limitado y deficiente, no permite concluir satisfactoriamente los procesos, es por ello por lo que la mayoría de estos se vienen realizando en forma manual, el cual implica disponer de mayor tiempo de llevarlo a cabo. Otro punto para, tener en cuenta es que no hay un control estricto del inventario, una presentación ante la DIAN, de la información financiera a tiempo, provocando, pérdidas y sanciones económicas a la empresa.

Evidencia
Estudio de Caso "Distrimay"

Todo lo mencionado conlleva a una deficiente gestión de información comercial, disminuyendo su competitividad. Por tanto, contar con un sistema informático para mejorar todos los procesos en la empresa "Distrimay" significa reducir las tareas de ingreso y registro de las operaciones al mínimo necesario, reducir, errores, eliminar la duplicación de tareas, generar listados e información útil para mejorar la toma de decisiones comerciales, económicas y financieras con relación al negocio y aumentar los controles.

El propietario está decidido a contratar a una persona o empresa idónea y capacitada en esta área, se dispone a consultar por diferentes medios, con quién puede contratar este servicio y de acuerdo con las recomendaciones de sus conocidos, decide llamar al Tecnólogo llamado **"Analista"** y acordó una fecha y hora para una entrevista.

Nota: El empresario solo cuenta con los siguientes documentos, elementos y equipos de cómputo:

- Un equipo de cómputo de escritorio desactualizado.
- Un kardex manual sobre inventario mercancías.
- Un Escritorio, una silla.
- Talonario de Facturas de Ventas.
- Unos Estados Financieros firmados por un "Contador Público".
- Una cuenta bancaria.

1. Continúe con la siguiente etapa, que consiste en **Plantear el problema**, es importante que tenga claramente identificada la problemática, para que pueda plantear y más adelante diseñar y definir la(s) estrategia(s) a seguir. De lo contrario se enfocará en rutas que no lo llevaran a las soluciones del problema. Para plantear el problema deberá formularse una pregunta que lo lleve a generar posibles soluciones.

   En este paso el aprendiz define esa pregunta problemática.

2. Cuando esté en la etapa de **Diseño de la(s) Estrategia(s)** que considera pertinentes para la resolución de la pregunta problemática, para que pueda diseñar esas estrategias, es importante primero definir:

   Cuál va a ser el objetivo general y los objetivos específicos

   Objetivo General:

   Objetivos específicos:

Evidencia
Estudio de Caso "Distrimay"

3. **Definir la Estrategia**

Una vez tenga definido el objetivo general y los específicos, es el momento crucial para definir la Estrategia más acertada o efectiva que lo llevará a lograr el resultado esperado, para lograr definir esas estrategias el aprendiz debe analizar cuáles son las mayores debilidades que presenta la situación y cuáles son sus fortalezas que le permitirán llegar a la solución del problema**.**

Por lo tanto, deben analizar muy bien estos interrogantes ¿cuándo se hará?, ¿quién lo llevará a cabo?, ¿cómo se ejecutará?, ¿con qué recursos se cuenta? y al dar respuesta a estos interrogantes podrá construir sus estrategias de solución a la problemática

¿Cómo lo llevará a cabo?
¿Cuándo se hará?
¿Quién lo llevará a cabo?
¿Cómo se ejecutará?
¿Con qué recursos cuenta?

4. Ya puede **Diseñar la Planeación,** programando cuales son las actividades, los roles que va a cumplir cada actor, en qué momento o tiempo, de qué recursos dispone. Todos los parámetros para diseñar la planeación los encuentra especificados en el material de formación "Resolución de Problemas.

5. En este momento ya empieza a desarrollar el **Plan de Acción,** que consiste en definir los lineamientos a seguir para definir la problemática planteada**,** recuerde que el plan no solo es el hacer, debe tener en cuenta otros aspectos y variables que son fundamentales para su desarrollo, los cuales se encuentran descritos en el Material de formación "Resolución de Problemas" Es muy importante estar atento al cumplimiento de la planeación para evitar desviarse de la ruta definida a seguir.

6. Por último, viene la etapa de la **Evaluación de los Resultados** obtenidos, donde va a observar las mejoras de la situación problemática presentada inicialmente, también va a afianzar más los conocimientos y muy seguramente aprenderá de las experiencias vividas durante este proceso.

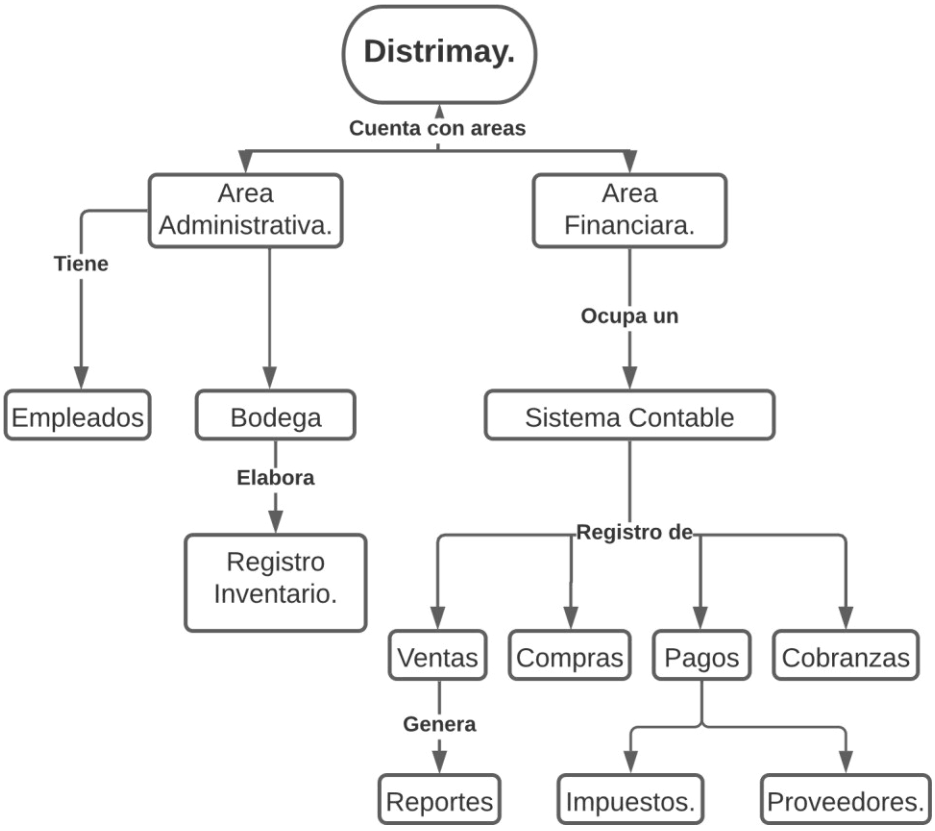
   Para realizar esta Evaluación de Resultados el Aprendiz debe leer y seguir los lineamientos descritos en el Material de formación "Resolución de Problemas".

Desarrollo Evidencia
Estudio de Caso "Distrimay"

01 identificar el problema: La Mayoritaria "Distrimay" es una empresa mediana, el propietario, administra el negocio llevando todas las operaciones financieras y administrativas, prácticamente se evidencia una contabilidad de bolsillo y solo le basta con algunas anotaciones, de esta manera ha sido manejada y orientada su actividad productiva por muchos años, sin desconocer que no le ha ido nada mal con este recurso. Pero también es cierto que cuando necesita tener un reporte de cuánto vendió en el día, se pasa buen tiempo haciéndolos cálculos, que por cierto no son exactos, además a medida que la empresa crece ya no puede almacenar toda la información en la cabeza, por la cantidad de productos que posee en el punto de venta y bodega, sin embargo, trata de mantener un control sobre todas las actividades más importantes, como son: vender, cobrar, comprar, pagar proveedores, impuestos al Estado. muy seguramente cuenta con una base mucho más sólida de información para seguir llevando los números en su cabeza, pero con una reducción importante del trabajo operativo necesario para obtener dichos números.

- Actualmente, el propietario no cuenta con un **Sistema Contable**, y por su manejo tan limitado y deficiente, no permite concluir satisfactoriamente los procesos, es por ello por lo que la mayoría de estos se vienen realizando en forma manual, el cual implica disponer de mayor tiempo de llevarlo a cabo. Otro punto para, tener en cuenta es que no hay un control estricto del inventario, una presentación ante la DIAN, de la información financiera a tiempo, provocando, pérdidas y sanciones económicas a la empresa.

02 planear el problema:



Desarrollo Evidencia
Estudio de Caso "Distrimay"

03 diseño de la estrategia:

Objetivo General.

- ✓ Diseñar e implementar un sistema optimo que funcione manejando áreas administrativas y financieras.

Objetivos Específicos.

- ✓ Control y mejoramiento de datos mediante el informe de ingresos y salidas en todos los periodos. (Corto, medio y largo plazo). Que sean solicitados o requeridos por los clientes.
- ✓ Estar informado en todo momento en cuanto a la relación de rentabilidad y perdidas dela empresa para llevar a cabo un mejor control de la misma.
- ✓ Disminución del tiempo en generar un informe para su respectiva entrega o presentación.
- ✓ Control de datos estricto y actualizado sobre inventarios para evitar sanciones económicas.
- ✓ Información del estado de los pasivos en relación con los proveedores en tiempo y dinero.
- ✓ Reducción de las tareas de ingreso, registros de operaciones, prevención y reducción de errores, duplicidad de tareas y listados de información que ayudan a tomar mejores decisiones comerciales, económicas y financieras para la empresa.

04 definir la estrategia:

	Oportunidades.	**Amenazas.**
Análisis D.O.F.A.	**-**Productos De alta demanda comercial. **-**Beneficio y apoyo por parte de entidades públicas en subsidios y reducción de impuestos.	-Competencia. -Posible disminución de precio y ventas de los productos a causa de nueva competencia.

Fortalezas.	**Estrategias FO.**	**Estrategias FA.**
-Trabajo en equipo. -Responsabilidad, seriedad y compromiso de la empresa. -Reconocimiento por su Trayectoria y tiempo en el Mercado. -Alto Conocimiento de los Productos y ventas.	**-**Teniendo en cuenta los productos Actualmente en el inventario junto con los que están en el mercado se puede lograr la expansión o crecimiento implantado por medio de herramientas digitales y lograr una mayor publicidad. -Tomar ventaja de la poca competencia.	-Aumentar los productos mejorando la Diversidad de estos y aprovechando la Posición en el mercado lograr un Mayor reconocimiento o distinción ofreciendo un servicio más amplio de productos para los usuarios.
Debilidades.	**Estrategias DO.**	**Estrategias DA.**
-Falta de conocimientos tecnológicos que ayuden a fortalecer y generar un Positivo impacto en las actividades de la empresa. -Falta de dinero para las Inversiones y el trabajo. -limitación en cuanto a la adquisición en alto porcentaje de diferentes o variados Productos.	-Obtener alivio económico incluyendo Nuevos productos al catálogo general -Estar al día en cuanto a la expansión Del mercado para saber claramente que Recursos serán incluidos en el nuevo inventario.	-Excelente y estricto control del Manejo al inventario para tener total claridad de las cantidades que se deben ocupar al momento de comprar y destinar los recursos necesarios para la cancelación. -Comprar y adquirir los productos Directamente del proveedor.