.

Informe consolidado de seguimiento

1 Gestión Estratégica Comercial

Fecha Programada: 16/04/2024 0:00:00 Fecha de ejecución:

Descripción:

Descripción: Elaborar tácticas comerciales efectivas para cumplir con metas de ventas y asegurar la felicidad del cliente implica realizar investigaciones de mercado variadas. Esto incluye promover el producto o servicio, seleccionar los canales de venta y garantizar un sólido soporte posventa. Todo esto se articula en un plan de marketing integral

Avance:

16/04/2024

Avance: Se trabajará en Gestión Estrategica Comercial

Descripción:

Se crearán estrategias comercialízales en área de mercado, trazando un plan de marketing que permitan llegar a más clientes y lograr la sostenibilidad del mercado. Se brindo asesoría en área de mercado, específicamente en Marketing digital

Compromisos: Orientador deberá brindar técnicas de marketing digital, el empresario las implementará

2 Gestión de la Productividad Administrativa y laboral

Fecha Programada: 16/05/2024 0:00:00 Fecha de ejecución:

Descripción:

Descripción: Integrar estrategias comerciales efectivas con la gestión de la productividad operacional es crucial para alcanzar objetivos de ventas y garantizar la satisfacción del cliente. Esto implica no solo realizar estudios de mercado para comprender las necesidades del cliente, sino también optimizar los procesos internos para maximizar la eficiencia operativa.

Avance:

Avance:

16/05/2024 Se trabajará en Gestión de la Productividad Administrativa y laboral

Descripción:

Esto se logra trazando un plan de marketing que no solo impulse las ventas, sino que también mejore la eficacia y la rentabilidad de las operaciones

Compromisos: Orientador deberá brindar asesoría en Gestión de la Productividad Administrativa y laboral, el empresario Deberá implementarlas

3 Gestión de la Productividad Operacional

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

4 Gestión de calidad

Fecha Programada: 16/06/2024 0:00:00 Fecha de ejecución:

Descripción:
Descripción: Integrar estrategias comerciales con la gestión de calidad es esencial para alcanzar los objetivos de ventas y garantizar la satisfacción del cliente. Esto implica realizar estudios de mercado para comprender las necesidades del cliente y desarrollar productos o servicios que cumplan con sus expectativas de calidad. Desde la promoción del producto hasta la entrega y el servicio posventa, cada etapa debe estar orientada hacia la excelencia y la mejora continua.

Avance:
Avance:

14/06/2024 Se trabajará en Gestión de calidad

Descripción:

Al trazar un plan de gestión de calidad, se consideran no solo las estrategias de venta, sino también los estándares de calidad que aseguran la entrega de un producto o servicio de alto nivel.

Compromisos: Orientador deberá brindar asesoría en Gestión de calidad el empresario Deberá implementarlas

5 Gestión de la innovación / Desarrollo y sofisticación de producto

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

6 Gestión Financiera y Contable

Fecha Programada: 16/07/2024 0:00:00 Fecha de ejecución:

Descripción:

Descripción: Desarrollar estrategias financieras y comerciales sólidas es fundamental para cumplir con los objetivos de ventas y garantizar la satisfacción del cliente

Avance:

Avance:

16/07/2024 Se trabajará en Gestión Financiera y contable

Descripción:

realizar análisis de mercado exhaustivos para comprender las necesidades y preferencias del cliente, así como identificar oportunidades y amenazas en el entorno comercial.

Compromisos: Orientador deberá brindar asesoría en Gestión Financiera y contable, Deberá implementarlas

7 Gestión Logística

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

8 Gestión de la transformación digital

Fecha Programada: 16/08/2024 0:00:00 Fecha de ejecución:

Descripción:

Descripción: Desarrollar estrategias con el fin de evaluar y reestructurar las operaciones y procesos de negocio mediante la integración de tecnologías digitales innovadoras.

Avance:

Avance:

16/08/2024 Se trabajará en Gestión de la transformación digital

Descripción:

realizar análisis de mercado exhaustivos para comprender las necesidades y preferencias del cliente, así como identificar oportunidades y amenazas en el entorno comercial.

Compromisos: Orientador deberá brindar asesoría en Gestión de la transformación digital, Deberá implementarlas

9 Gestión de la Sostenibilidad

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

10 Indicadores de Gestión

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

11 Gestión de la propiedad intelectual

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

12 Índice de productividad

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

13 Otro

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:
Otro seguimiento a indicadores propuestos

Avance:

14 Concepto final

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

15 Cierre de asesoría

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance: