Inicio
Recientes
Anclado
Mi trabajo
Actividades
Acelerador de ventas
Paneles
Clientes
Clientes
Contactos
Informes
Servicios
Cliente Potencial
Oportunidad
Documentación y material adjunto
Resultados
Documentación de v...
Actividades de clientes
Orientaciones y entr...
Ventas

Seguimiento al plan de acción para el fortalecimiento empresarial: LOGISTICA Y ASESORÍASS EN COMERCIO EXTERIOR SAS.

Guardado

Tarea · Tarea

Selene Karina Romero Zuñiga
Propietario

REGISTRO DE ACTIVIDADES Relacionados

Tipo de contacto	*	En la empresa (cara a cara)	Tipo de sesión	*	Seguimiento
Canal de atención	*	Presencial	Programa	*	Emprendimiento
Área de asesoría	*	Administración de Empresas	Asesoría para	*	Fortalecimiento
Sociedades BIC	*	No	Ayuda adicional	*	Asistencia Gerencial
Economía popular	*	No	Economía campesina	*	No

Fecha realización * 15/07/24

8:00 AM

Tiempo 3 horas

3,00

Notas

Antecedentes del cliente ---

Resumen de la sesión de asesoría *

En seguimiento al plan de acción para el fortalecimiento empresarial, desarrollado el 15 de julio de 2024, se revisaron las diferentes áreas de gestión y a la fecha se lograron concretar las acciones relacionadas a continuación:
2- ÁREA DE GESTIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD ADMINISTRATIVA Y LABORAL
La empresa está organizada y cuenta con visión clara del funcionamiento operativo y del camino a seguir en cumplimiento de los objetivos de productividad. Hace uso de las herramientas de planeación estratégica, pero requiere mejorar el sistema de evaluación de desempeño y plan de incentivos al equipo de trabajo, fortalecer la formación permanente, para mejorar los niveles de cualificación laboral, que incentive la innovación, la creatividad y la capacidad de mejora continua en los procesos.
Acciones desarrolladas:
15-07-2024 El equipo de trabajo se encuentra recibiendo formación complementaria. Se vinculó a una profesional en Comercio Internacional.
Para fortalecer el desempeño laboral, se participó en taller de trabajo en equipo.
Se realizó un proceso de reinducción al equipo de trabajo con apoyo del profesional de Comercio Internacional.
Se realizó un sondeo con el equipo de trabajo para establecer el plan de incentivo, con el otorgamiento anual de un bono al colaborador que haya mostrado mejor desempeño en el cumplimiento de metas y colaboración con el equipo de trabajo.

5. GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN DESARROLLO Y SOFISTICACIÓN DE PRODUCTO.
La empresa no destina recursos para invertir en las necesidades de formación de los trabajadores que permitan impulsar la innovación.
La empresa monitorea el mercado y elabora nuevos servicios de manera empírica y con el método prueba y error.
Acciones desarrolladas:
15-07-2024. el equipo de trabajo está recibiendo formación complementaria con el SENA para fortalecer la formación continuada del equipo de trabajo. La formación se desarrolla una vez a la semana y se finaliza en el mes de agosto.

6. GESTIÓN FINANCIERA Y CONTABLE
La empresa conoce el marco normativo de su actividad comercial, cuenta con estrategias financieras definidas, elabora presupuestos posee políticas de crédito, pago a proveedores, conoce su estado financiero para la toma de decisiones limitadas, no cuenta con estrategias financiera documentada.

Acciones desarrolladas:
15-07-2024 La empresa adquirió un Software contable para mantener al día y organizada la información financiera.

7. GESTIÓN LOGÍSTICA
La empresa tiene definido el proceso de gestión y evaluación de proveedores, que le permite ser eficientes en los tiempos de entrega, los costos y la calidad de los servicios. Realiza actividades para garantizar la seguridad del proceso logistico sin embargo no lo hace en marco de un sistema de planeación de manera empírica.
La empresa debe aprovechar la infraestructura con que cuenta para optimizar el proceso logístico.
Acciones proyectadas:
Acciones desarrolladas:
15-07-2024 Con el apoyo de la profesional en Comercio Internacional se proyectó la organización de la logística en la empresa