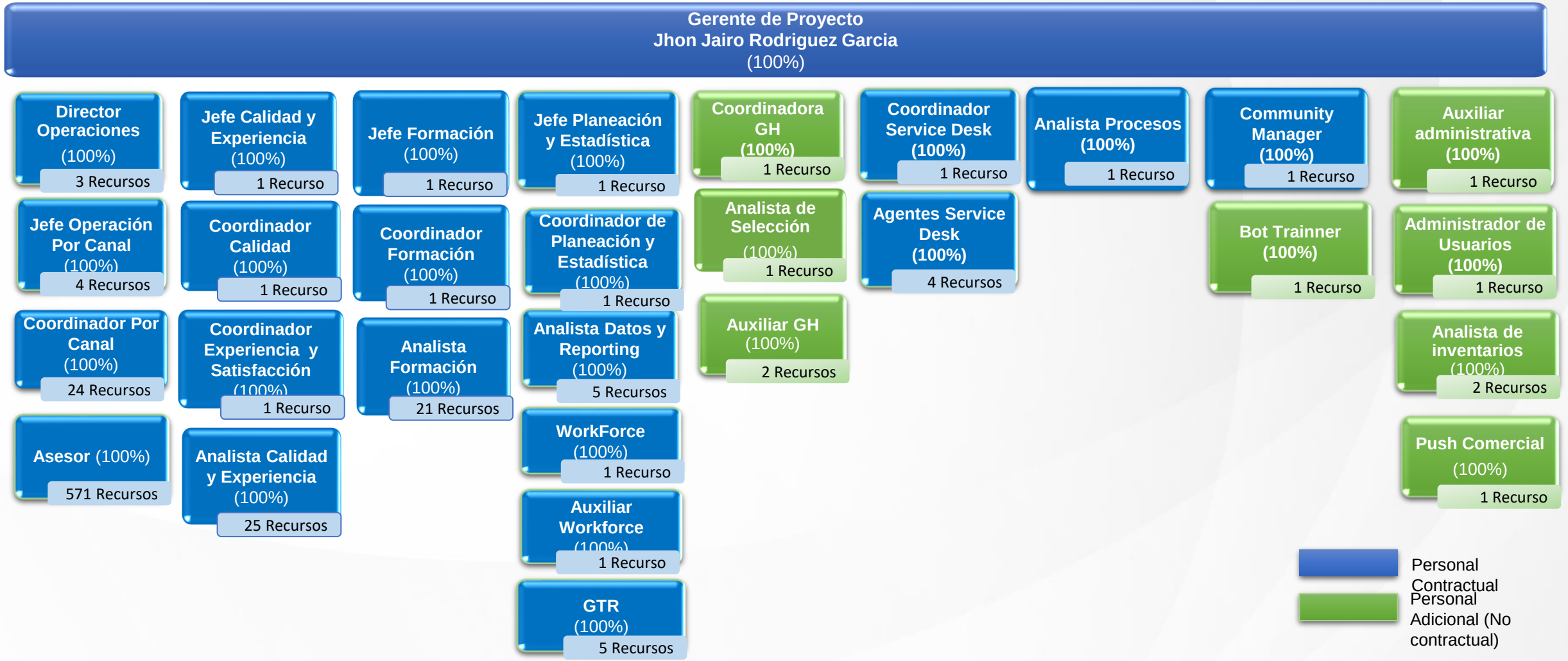


ComWare | MEJORES EMPRESAS COLOMBIANAS

PRESENTACIÓN DE RESULTADOS
JULIO 2024

Organigrama cierre Julio



#DirigiendoElCamino



Canal Telefónico

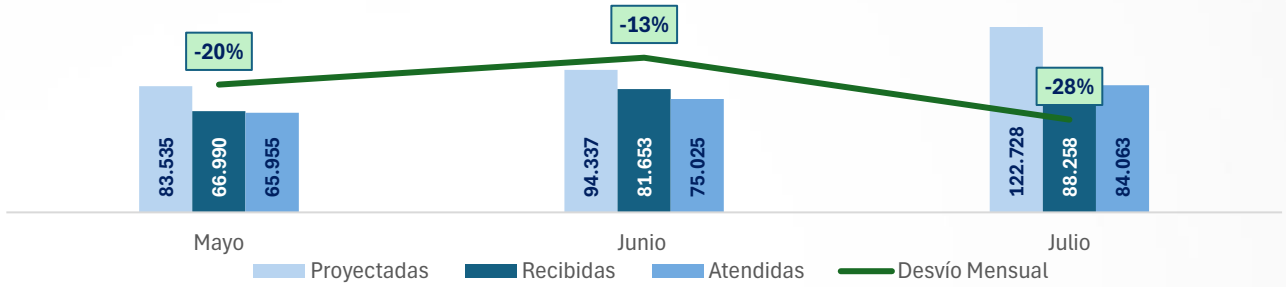
ComWare

MEJORES EMPRESAS COLOMBIANAS

#DirigiendoElCamino

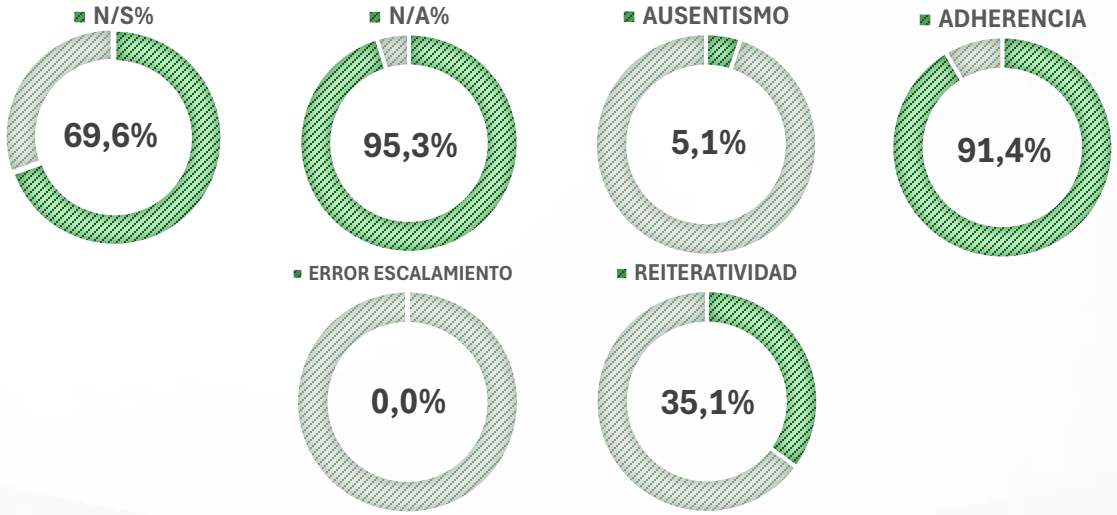
Telefónico

Tráfico telefónico

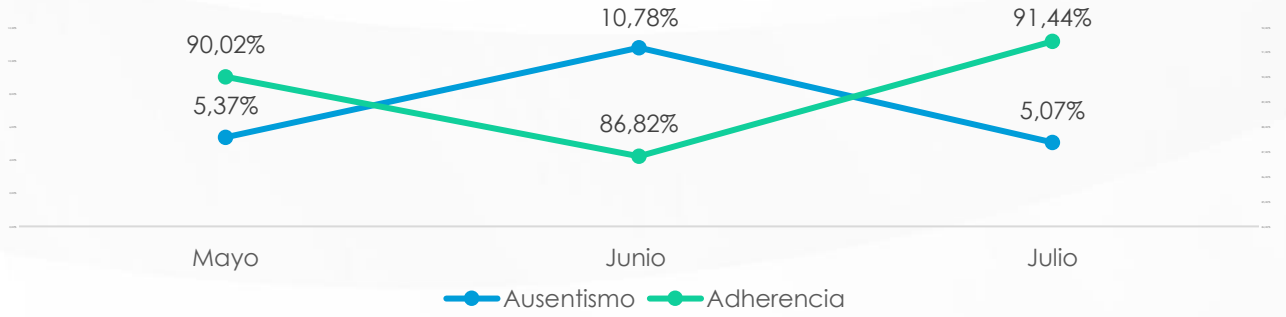


Comportamiento De Tráfico

Indicadores Generales



Ausentismo y Adherencia



INDICADORES POR SKIL

Alianzas y becas



FONDOS



Información General



Propios

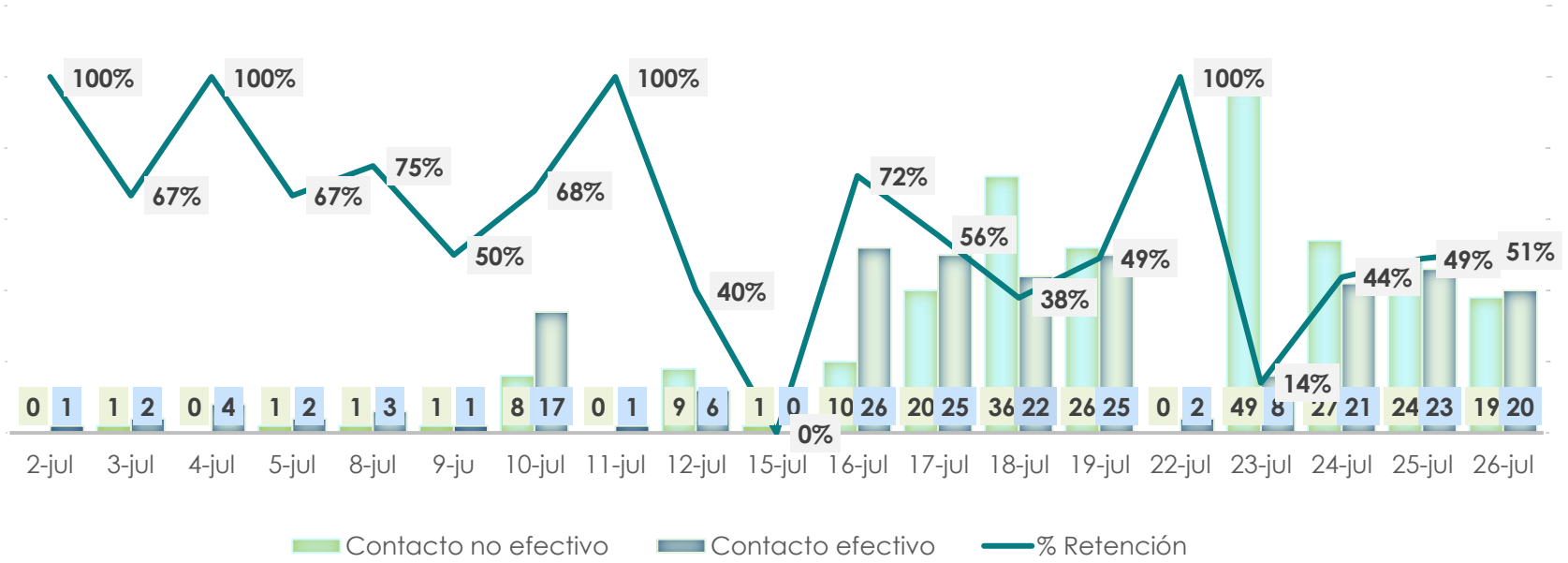


#DirigiendoElCamino

Telefónico – Te llamamos, Julio

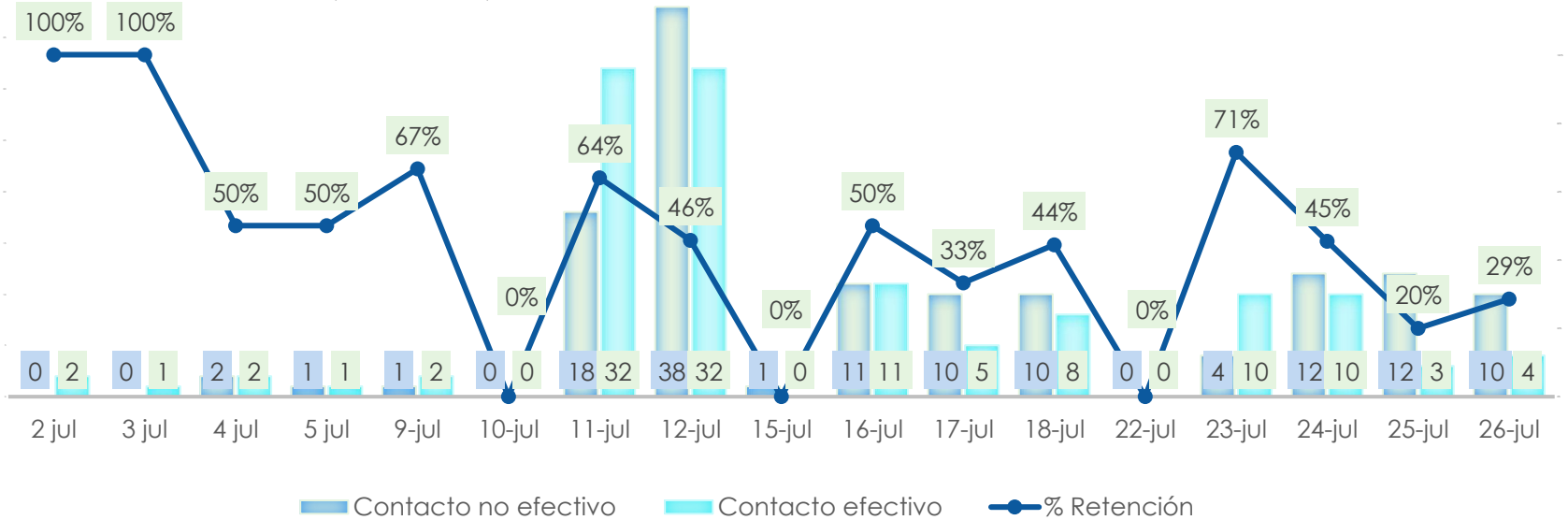
Retención total **48%**

Franja mañana 8:00 am a 12:00 pm



Día	Agendas disponibles	Agendas programadas	%
2 de julio	100	1	1%
3 de julio	100	3	3%
4 de julio	100	4	4%
5 de julio	100	3	3%
8 de julio	100	4	4%
9 de julio	100	2	2%
10 de julio	100	0	0%
11 de julio	100	50	50%
12 de julio	100	70	70%
15 de julio	100	1	1%
16 de julio	100	36	36%
17 de julio	100	45	45%
18 de julio	100	58	58%
19 de julio	100	51	51%
22 de julio	100	2	2%
23 de julio	101	57	56%
24 de julio	102	48	47%
25 de julio	103	47	46%
26 de julio	104	39	38%

Franja tarde 12:00 pm a 18:00 pm



Día	Agendas disponibles	Agendas programadas	%
2 de julio	100	2	2%
3 de julio	100	1	1%
4 de julio	100	4	4%
5 de julio	100	2	2%
9 de julio	100	3	3%
10 de julio	100	25	25%
11 de julio	100	1	1%
12 de julio	100	15	15%
15 de julio	100	1	1%
16 de julio	100	22	22%
17 de julio	100	15	15%
19 de julio	100	18	18%
22 de julio	100	0	0%
23 de julio	100	14	14%
24 de julio	100	22	22%
25 de julio	100	15	15%
26 de julio	100	14	14%

Planes de Acción - Canal Telefónico

CAUSA RAIZ (Interventoría)	Estado	Acción	Fecha Inicial	Fecha Compromiso	Responsable	INICIO	ACTUAL	VARIACIÓN	META	OBSERVACIÓN
AHT ALTO. Causado por los ingresos de grupos nuevos del 02 y el 11 de julio, equivalentes al 61% de la planta activa en este momento.	Ejecución	Refuerzo en uso de aplicativos.	2/07/2024	31/07/2024	Formación	0:09:31	0:09:30	00:01	0:09:15	Dado los ingresos de grupos nuevos la disminución de AHT no tuvo un impacto significativo, adicionalmente por las consultas reincidentes de los procesos de renovación y desembolsos
AUSENTISMO ALTO. Por temas operativos y el constante encolamiento de la línea, no se había logrado realizar los movimientos pertinentes para obtener un mejor sentido de pertenencia con el equipo	Ejecución	Distribución equitativa de la planta activa por islas según coordinador.	15/07/2024	31/047/2024	Operación	5,54%	5,01%	07:38	5,00%	Los coordinadores logran tener una mayor cercanía y control con su equipo, donde los distribuyen por pares que se apoyan en los indicadores
Summary Semanal. Se establecen nuevas metas a corto plaza para el mejoramiento de los NDS	Ejecución	Determinar metas más cumplibles enfocadas en los puntos clave de las pasadas caídas de niveles, entre operación y planeación	14/07/2024	31/07/2024	Planeación y operación	55,71%	70%	13,9%	70,00%	Se cumple con el objetivo a pesar del incumplimiento mensual de NDS.



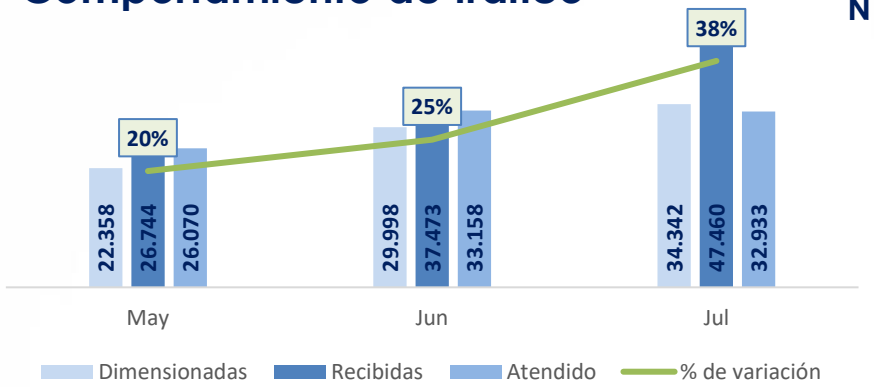
ComWare | MEJORES EMPRESAS COLOMBIANAS

Canal Digital

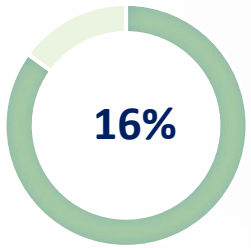
#DirigiendoElCamino

Digital Chat

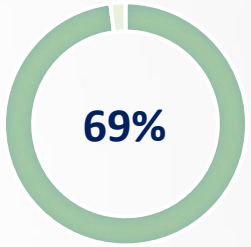
Comportamiento de tráfico



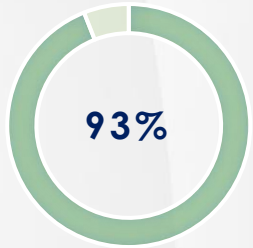
NIVEL DE SERVICIO



NIVEL DE ATENCIÓN



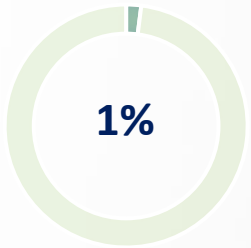
ADHERENCIA



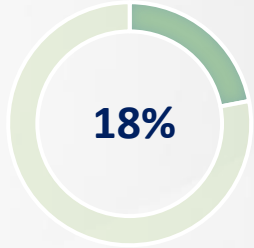
Indicadores

Detalle	May	Jun	Jul
Nivel de servicio	80%	41%	16%
Nivel de atención	97%	88%	69%
Productividad	21	24	33
Adherencia	88%	93%	93%
Ausentismo	9%	5%	7%
AHT	0:20:38	0:23:49	0:22:43
Rechazos	14%	3%	1%
Reiteratividad	39%	67%	39%
Reincidencia	15%	47%	12%

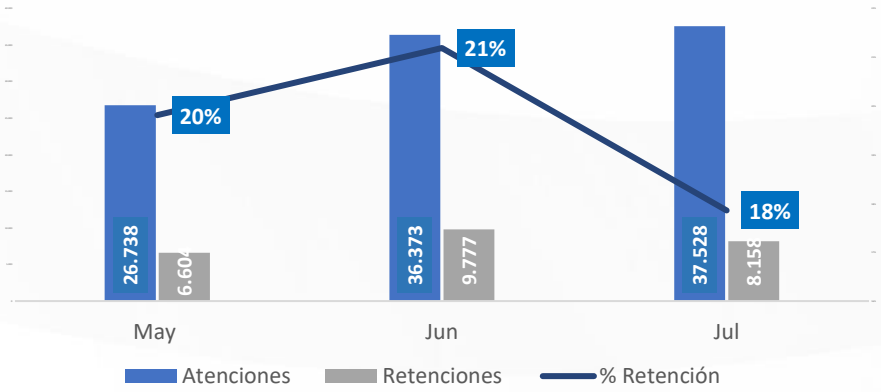
ERROR DE ESCALAMIENTO



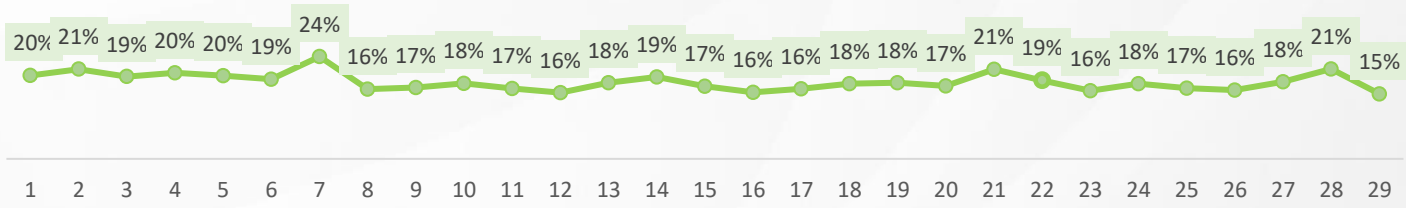
RETENCIÓN CHAT BOT



Retención Chat



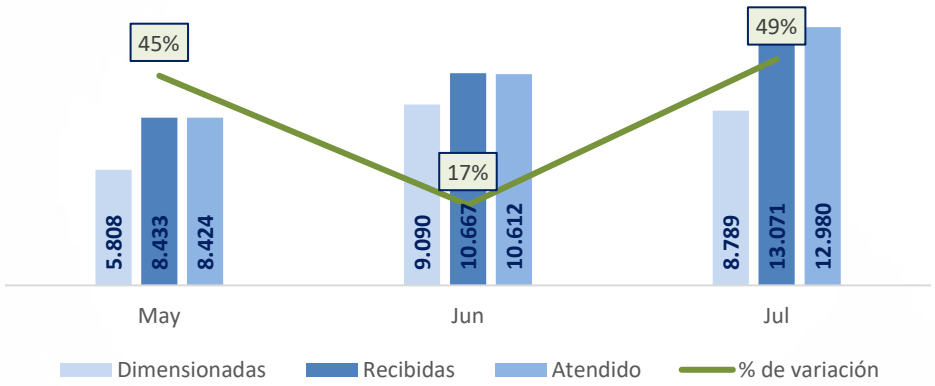
Retención Chat Intradía



#DirigiendoElCamino

Digital WhatsApp

Comportamiento de tráfico

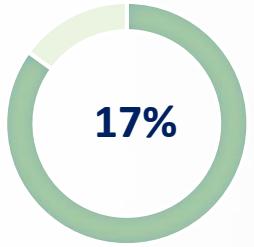


Indicadores

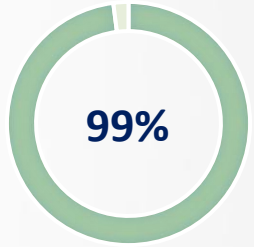
Detalle	May	Jun	Jul
Nivel de servicio	84%	54%	17%
Nivel de atención	100%	99%	99%
Productividad	16	20	29
Adherencia	89%	85%	94%
Ausentismo	7%	12%	1%
AHT	0:25:20	0:27:55	0:28:16
Rechazos	8%	5%	3%
Reiteratividad	49%	58%	34%
Reincidencia	15%	38%	12%

Resumen KPI´s

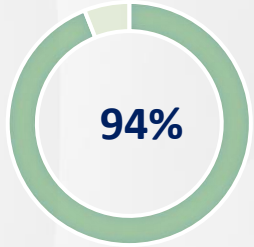
NIVEL DE SERVICIO



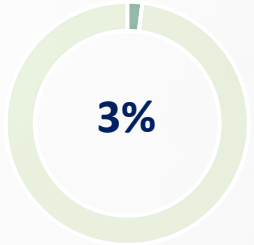
NIVEL DE ATENCIÓN



ADHERENCIA



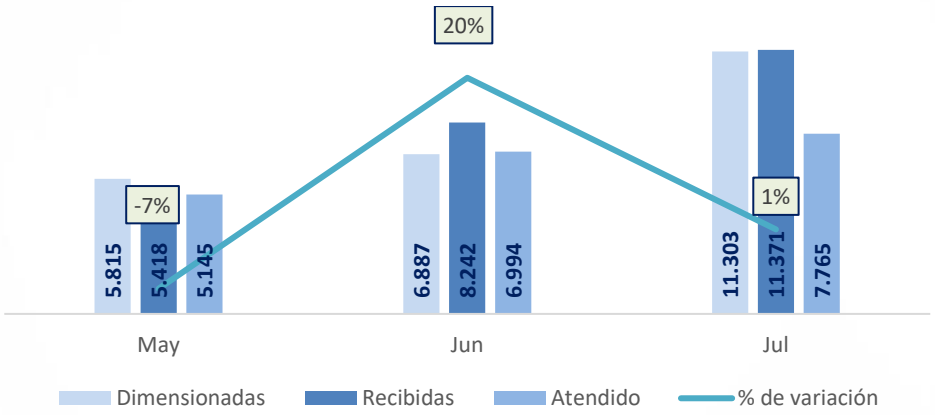
ERROR DE ESCALAMIENTO



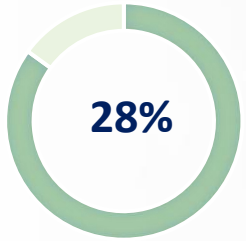
#DirigiendoElCamino

Digital Video Atención

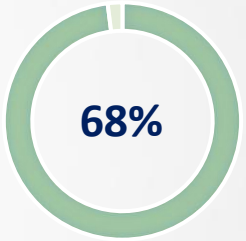
Comportamiento de tráfico



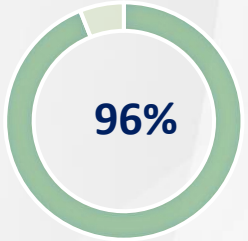
NIVEL DE SERVICIO



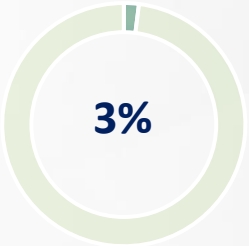
NIVEL DE ATENCIÓN



ADHERENCIA



ERROR DE ESCALAMIENTO



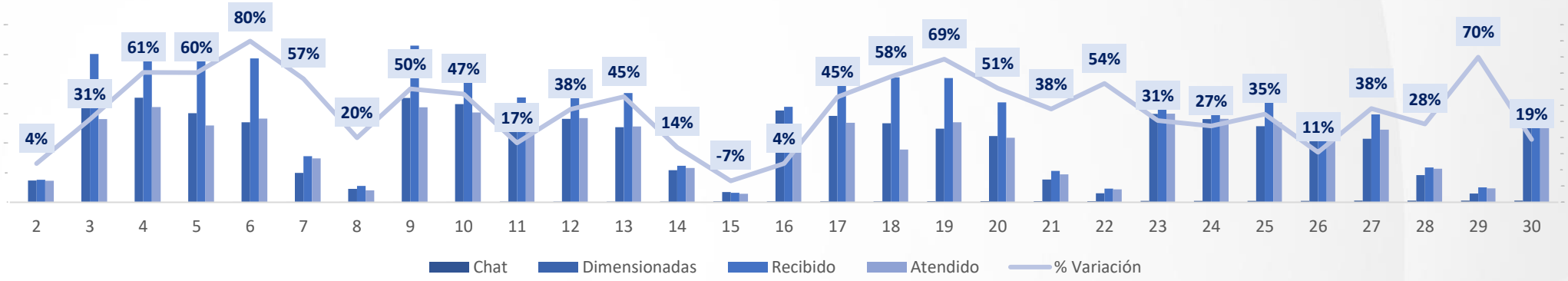
Indicadores

Detalle	May	Jun	Jul
Nivel de servicio	82%	54%	28%
Nivel de atención	95%	85%	68%
Productividad	15	20	22
Adherencia	95%	93%	96%
Ausentismo	3%	6%	4%
AHT	0:09:39	0:09:52	0:10:18
Rechazos	3%	4%	3%
Reiteratividad	49%	64%	47%
Reincidencia	22%	37%	17%

#DirigiendoElCamino

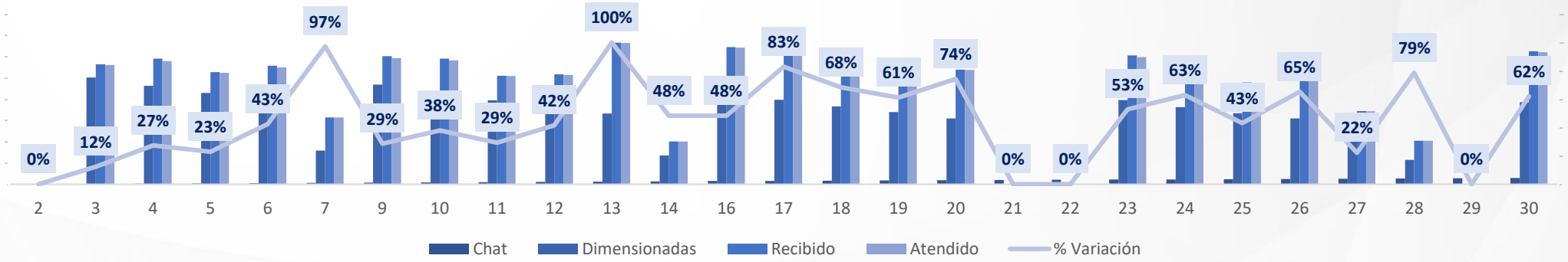
Comportamiento tráfico intradía

Chat



+38%
Variación Mes

WhatsApp

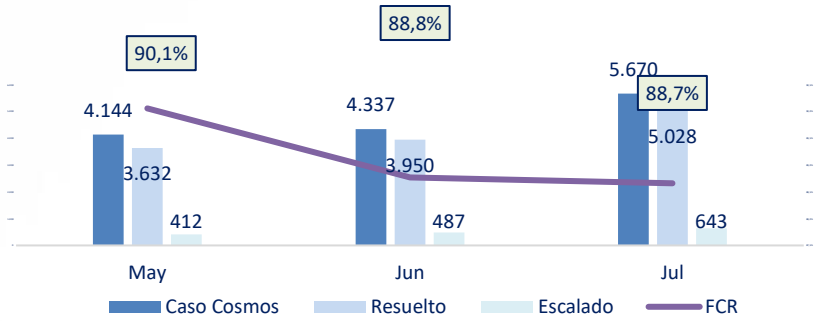


+49%
Variación Mes

#DirigiendoElCamino

Digital Modo ON – Redes Sociales

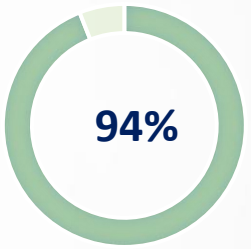
Modo ON



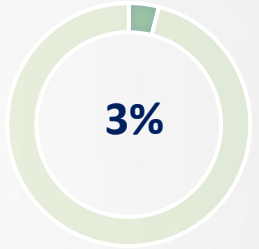
Detalle	May	Jun	Jul
Reiteratividad	33%	28%	22%
Reincidencia	18%	15%	12%

Resumen KPI´s

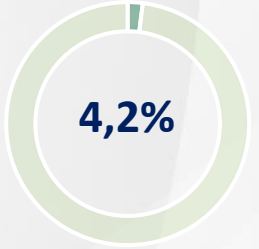
ADHERENCIA



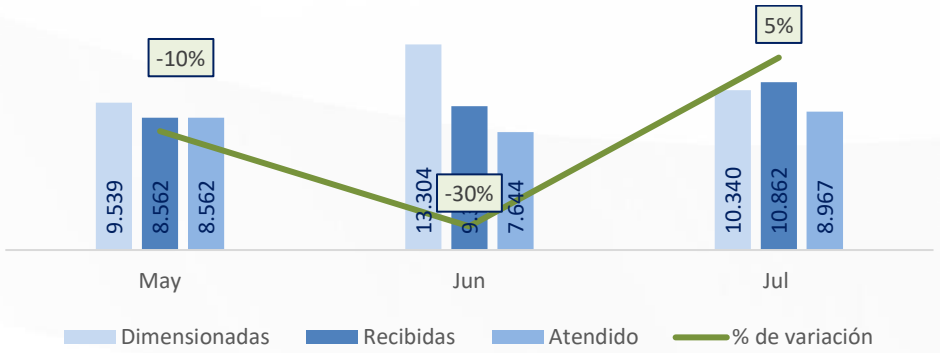
AUSENTISMO



ERROR DE ESCALAMIENTO

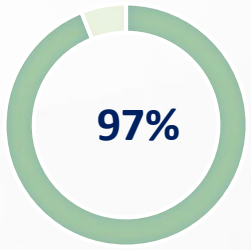


Redes Sociales

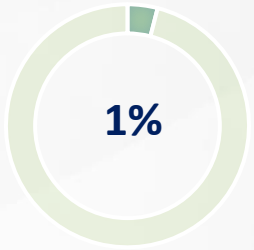


Resumen KPI´s

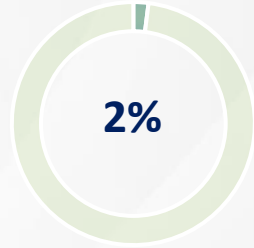
ADHERENCIA



AUSENTISMO



ERROR DE ESCALAMIENTO



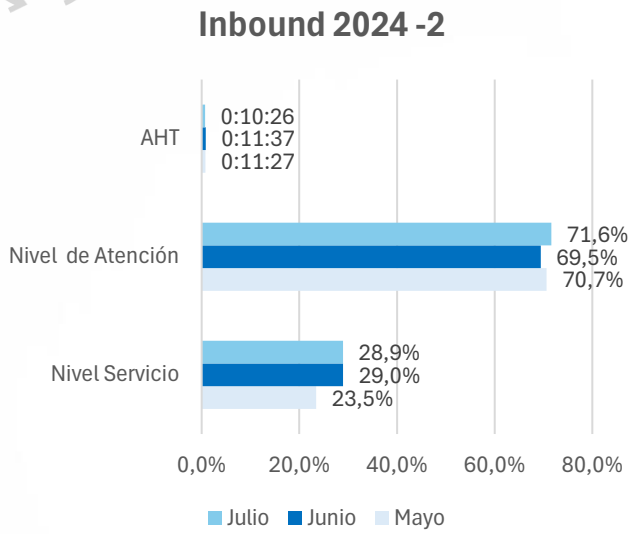
FECHA	FaceBook	Twitter	Instagram
Julio - 2024 .	0	0	0
TOTAL	0	0	0

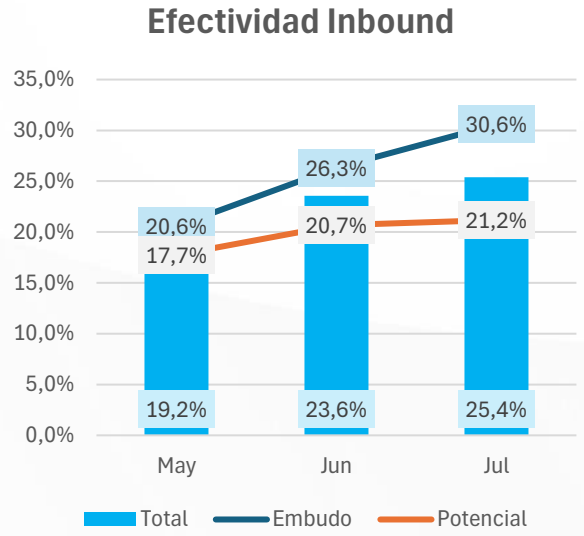
#DirigiendoElCamino



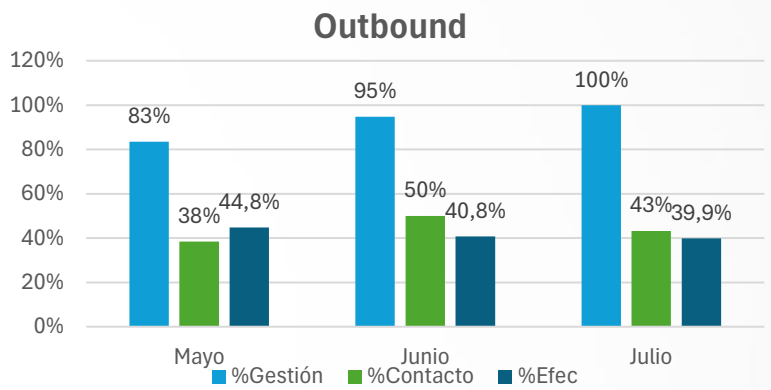
Canal Comercial

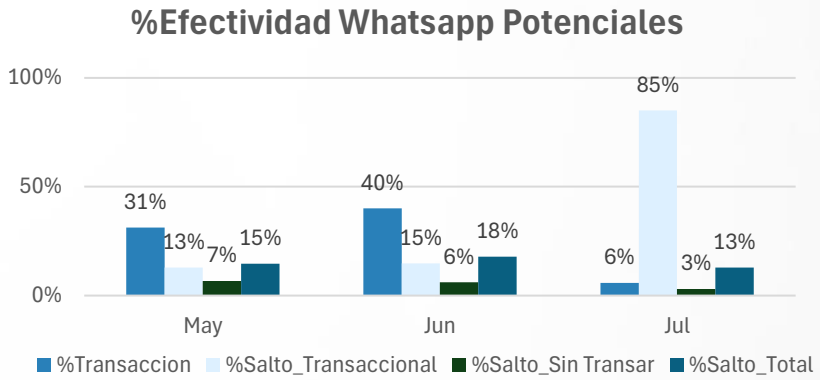
INBOUND

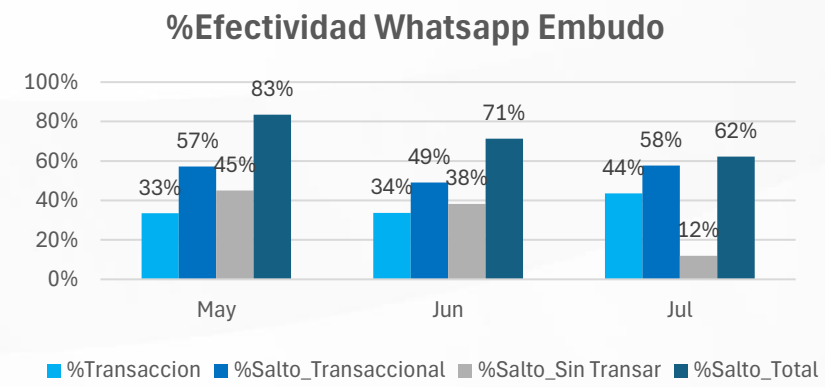




OUTBOUND







ESTRATEGIA COMERCIAL JULIO

Estado	Total	30%	100%
1.EN DILIGENCIAMIENTO	-0,6%	-19,2%	-3,9%
5.CODEUDOR RECHAZADO	-6,5%	-12,8%	4,6%
8.PTE CARGUE DOCUMENTOS	-32,1%	-24,9%	-29,7%
9.PTE VER DOCUMENTAL	-62,7%	-54,8%	-37,8%
Comité	11,7%	37,7%	59,8%

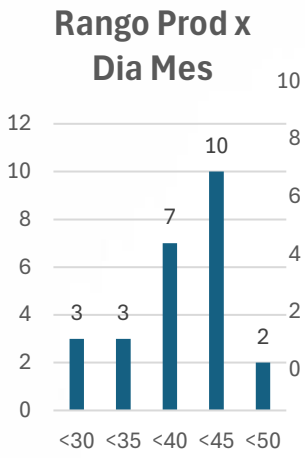
Pregrado Mediano Plazo 30%: Ingresaron 55.7% más solicitudes (+8810) con un 142,9% más de aprobaciones (+7403).

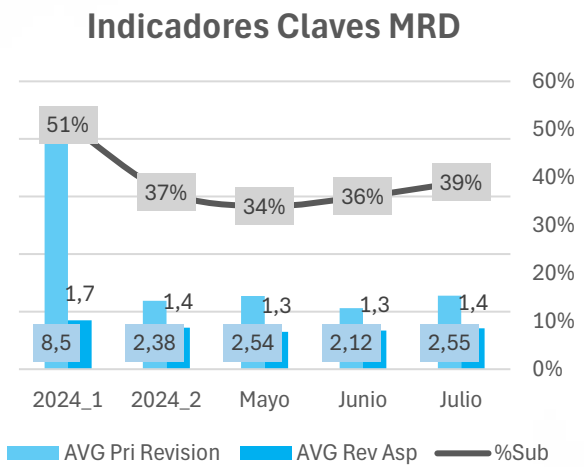
Pregrado Corto Plazo 100%: Ingresaron 45.7% más solicitudes (+650) con un 164,2% más de aprobaciones (+266).

Total Convocatoria: Ingresaron 27,7% más solicitudes (+13222) con un 68.7% más de aprobaciones (+10734).

#DirigiendoElCamino

MRD





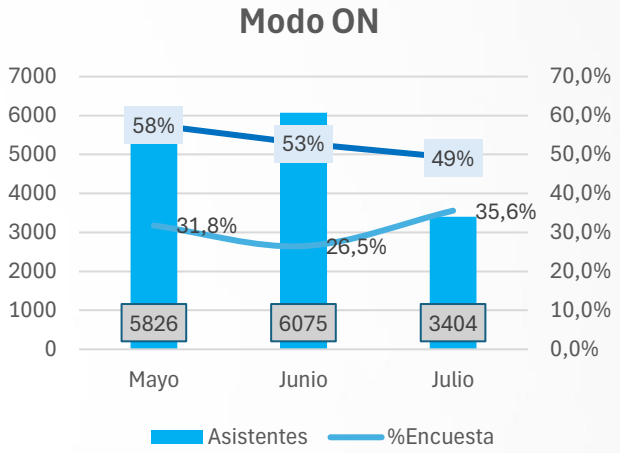
Tops de subsanación:

- Fondos: Constancia de admisión (23%) y Formularios (21%)
- Exterior: Constancia de admisión (41%) y Carta de Valores (27%)
- Propios: Formulario (37%) y Formulario 413 (28%)

Estrategias

- Plan de incentivos – Productividad
- Despliegue RPA + OCR
- Implementación Omnicanalidad Fondos

MODO ON



2024-2

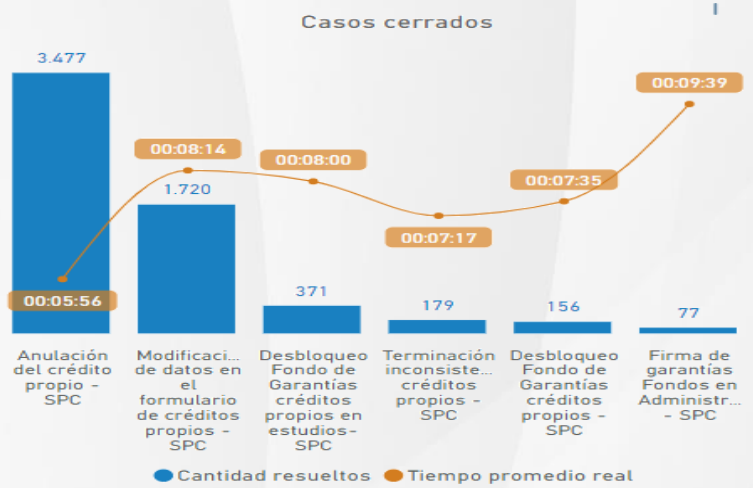
- La sala con mayor efectividad en el periodo fue de Diligenciamiento (74%) y Cargue Documental (75%)
- El 50% de aspirantes CIFIN lograban cambiar de estado, siendo está sala la de menor efectividad.

Estrategias

- Mistery en apoyo con Calidad y Formación para alinear nuevo modelo.
- Se mantiene un agente supernumerario y se amplía la base de backups a 6 agentes.

SPC

Casos Resuelto 2024-2



Casos no aplica 2024-2

Tipología	No aplica	Resuelto	Total general
Inbound Comercial	562	1.099	1.661
Centro de Experiencia Presencial	126	769	895
GRUPO SPC	2	752	754
OnLine Chat	193	468	661
Canal Telefónico	196	246	442
Ventana Digital	117	146	263
Canal IES	3	186	189
Whatsapp Agente	52	134	186
OnLine VideoAtención	29	111	140
Modo-ON	9	40	49
	7	21	28
Comunicaciones Oficiales	12	7	19
Redes Sociales - Facebook Interno	2	14	16
Redes Sociales - Instagram Interno	4	11	15
Escrita	6	3	9
Redes Sociales - Twitter Interno	2	2	4
Ferias de Información y Servicios		3	3
Recuperación de Experiencia Outbound	2	1	3
Agendamiento Canal CEP	1	1	2
IctexTeGuia		1	1
Total	**1.325**	**4.015**	**5.340**



Canal Back Office

COMPORTAMIENTO DE ANS

General



	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Mejora
Precisión de Escalonamiento	95,9%	96,1%	96,1%	96,5%	95,8%	94,5%	-0,4%
Respuesta de Desescalonamiento	48,3%	65,9%	46,5%	91,3%	94,3%	97,1%	76,0%
Oportunidad de Escalonamiento	36,3%	22,6%	50,3%	67,2%	41,2%	43,8%	39,5%
Respuesta de 2 Nivel	42,3%	29,6%	91,8%	99,2%	86,0%	50,9%	44,2%

Ventana Digital



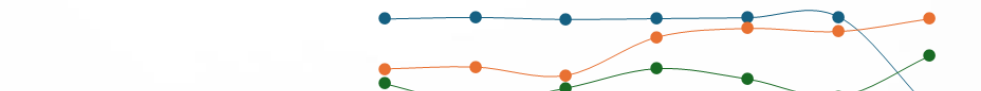
	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Mejora
Precisión de Escalonamiento	95,4%	95,4%	96,8%	95,7%	94,9%	93,3%	-1,3%
Respuesta de Desescalonamiento	36,9%	62,0%	38,1%	89,6%	95,6%	94,7%	104,3%
Oportunidad de Escalonamiento	24,1%	11,0%	44,2%	60,8%	34,1%	37,6%	66,9%
Respuesta de 2 Nivel	42,3%	29,6%	91,8%	99,2%	86,0%	50,9%	44,2%

IES



	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Mejora
Precisión de Escalonamiento	98,1%	99,4%	97,2%	98,6%	98,3%	98,3%	0,2%
Respuesta de Desescalonamiento	94,4%	95,5%	98,4%	99,7%	97,0%	98,4%	2,3%
Oportunidad de Escalonamiento	99,5%	99,2%	99,5%	91,8%	79,0%	87,9%	-13,2%

Procesos Especiales



	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Mejora
Precisión de Escalonamiento	95,8%	97,4%	95,2%	96,2%	97,1%	97,9%	0,9%
Respuesta de Desescalonamiento	43,3%	45,4%	36,5%	76,8%	86,1%	82,8%	96,3%
Oportunidad de Escalonamiento	28,0%	6,6%	23,2%	43,7%	32,7%	14,3%	57,0%

Jurídico



	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Mejora
Precisión de Escalonamiento	99,1%	99,1%	99,0%	99,5%	99,8%	99,1%	0,4%
Respuesta de Desescalonamiento	94,6%	78,3%	86,5%	99,2%	96,5%	85,4%	8,4%
Oportunidad de Escalonamiento	71,3%	7,2%	46,7%	87,0%	4,3%	7,4%	-21,1%

- **Por qué el comportamiento de cada ANS en Julio Vs lo meses anteriores**
  - Caída de ventana en precisión
  - Desviación en la asignación reducen el ANS de respuesta de desescalonamiento en Ventana.
  - Backlog vs Capacidad no permite trabajar al 100% en día 3 y 8 para atacar los ANS de Oportunidad y respuesta de 2 nivel.
- **Oportunidades de mejora internas (La operación) para alcanzar el ANS**
- **(si se Incumple)**
  - Mejoramiento desde la capacidad desde una mejor productividad más incremento de recurso.
  - Seguimiento el cumplimiento de la asignación por asesor por Jornada.
  - Metodología formativa y aseguramiento del aprendizaje
- **Oportunidades de mejora Externas (Icetex y usuarios) para alcanzar el ANS (si se Incumple)**
  - Autorización de operativas Blending.
  - Temas Formativos conciliados con OCM
- **Que se hizo Bien por ANS**
  - Mesas de Trabajo
  - Análisis Causa raíz
  - Sinergia interdisciplinaria
  - Incremento de Hitos de seguimiento y control en la Coordinación.
- **Qué Falto por ANS**
  - Efectividad en la ejecución de las actividades enlistadas en los planes de acción.
  - Aseguramiento del conocimiento con las acciones formativas.
  - Seguimiento a los compromisos y coaching por asesor.
  - Estabilidad de las herramientas tecnológicas.

#DirigiendoElCamino

FRENTES ESTRATÉGICOS



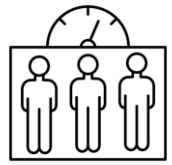
Rechazo



Matriz de Escalonamiento



No Quiere



Capacidad



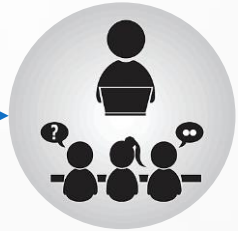
Propuesta para el Dimensionamiento



Alternativas de Gestión



Hitos de Control Preventivos



Re Entrenamiento



Productividad



Incidencias



Cumplimiento Asignación



Control Coordinador



Asignación

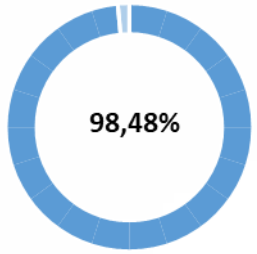
#DirigiendoElCamino

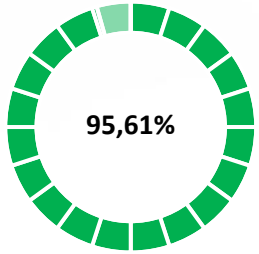


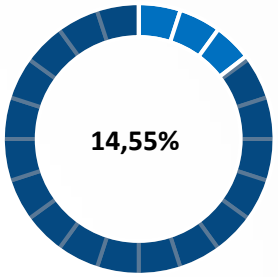
ComWare | MEJORES EMPRESAS COLOMBIANAS

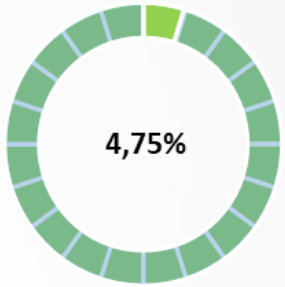
Centro de Experiencia Presencial

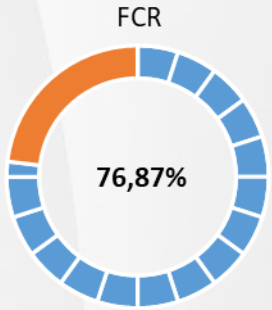
#DirigiendoElCamino

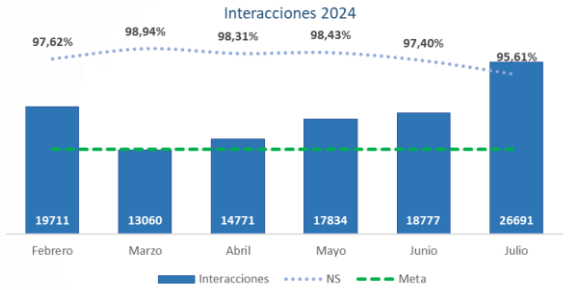


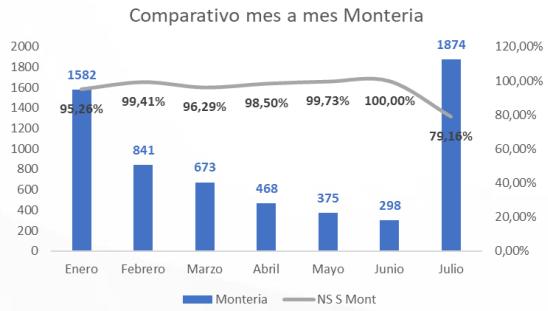


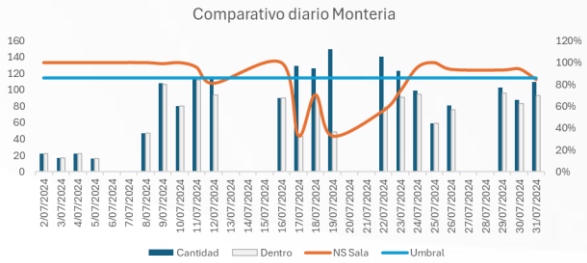


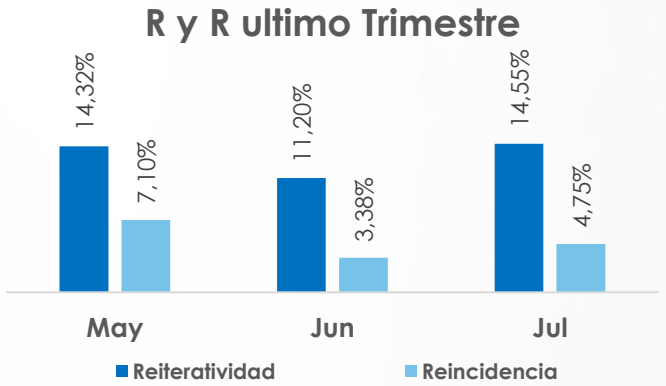


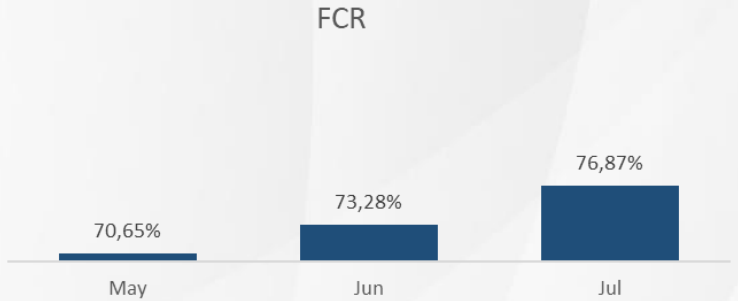












REINCIDENCIA

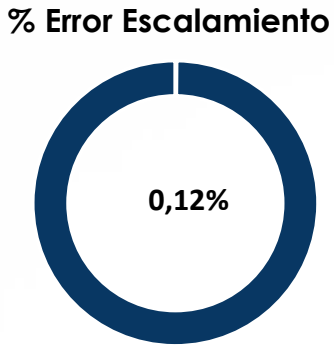
Canal de atencion	Total Registros	Registros Unicos	Reincidentes	% Reincidencia	Usuarios Reincidentes	AVG Cont	% FCR	FCR
Centro de Experiencia Presencial	27.305	26.198	1.107	4,05 %	1.114	1,04	72,44 %	17.945
Ferias de Información y Servicios	322	313	9	2,80 %	9	1,03	93,29 %	292
Agendamiento Canal CEP	1	1	0	0,00 %		1,00	100,00 %	1
Total	**27.628**	**26.512**	**1.116**	**4,04 %**	**1.123**	**1,04**	**72,70 %**	**18.238**

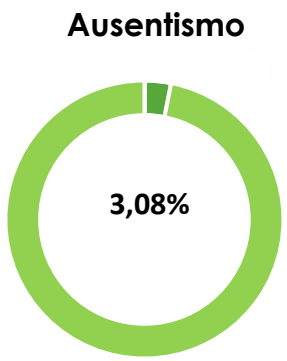
REITERATIVIDAD

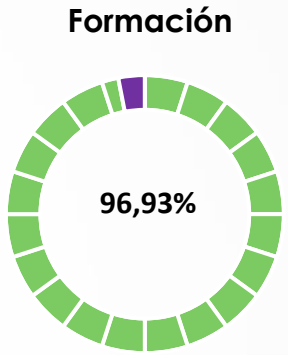
Canal de atencion	Total Registros	Registros Unicos	Reiterativos	% Reiteratividad	AVG Cont
Centro de Experiencia Presencial	27.305	23.467	3.838	14,06 %	1,35
Ferias de Información y Servicios	322	312	10	3,11 %	1,03
Agendamiento Canal CEP	1	1	0	0,00 %	1,00
Total	**27.628**	**23.780**	**3.848**	**13,93 %**	**1,34**

Territorial	FCR
Oriente	76,85%
Norte	76,60%
Suroccidente	76,76%
Centro	77,63%
Noroccidente	76,50%

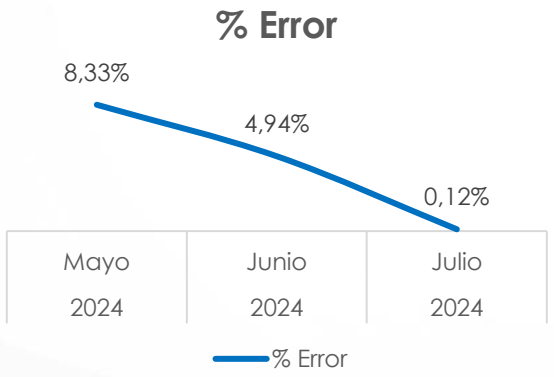
#DirigiendoElCamino

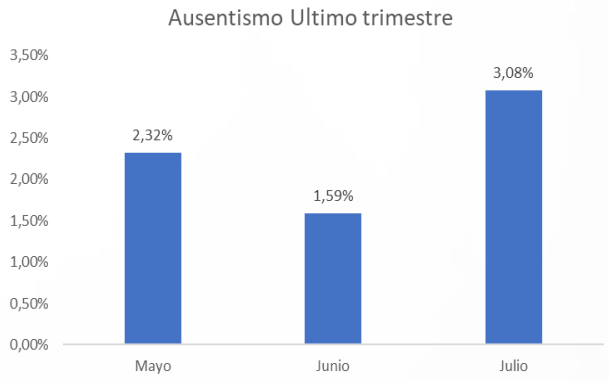


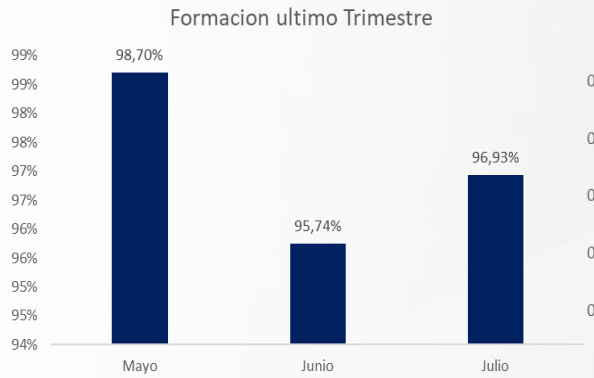














Motivo de Devolución al Front	Count	%
Front podía brindar respuesta en primer contacto	2	100,00%
Total	**2**	**100,00%**

Territorial	Nota
Oriente	3,90%
Norte	0,83%
Suroccidente	1,69%
Centro	3,80%
Noroccidente	1,50%

Territorial	Nota
Oriente	97%
Norte	98%
Suroccidente	95%
Centro	98%
Noroccidente	96%

Territorial	Nota
Oriente	96%
Norte	100%
Suroccidente	98%
Centro	100%
Noroccidente	99%

#DirigiendoElCamino



Formación

Formación inicial

Grupos nuevos



Grupos OJT

Junio 64 asesores

Asis. Formación	(E) Mensual	ECUF	Error No Critico
93,36 %	93,14 %	84,49 %	80,22 %
Nota Formación	**Nota Calidad**	**Error Critico**	**% Precisión Esc**
85,47 %	74,71 %	71,04 %	90,95 %

Julio 20 asesores

Asis. Formación	(E) Mensual	ECUF	Error No Critico
100,00 %	95,50 %	99,38 %	71,38 %
Nota Formación	**Nota Calidad**	**Error Critico**	**% Precisión Esc**
95,15 %	86,25 %	96,16 %	(En blan...

Acciones de acompañamiento

1.Socialización de indicadores.
2. Asignación de formador por grupo.
3. Refuerzo uso de aplicativos.
4. Ejercicios de tipificación.

#DirigiendoElCamino

Formación Continua

Horas de formación continua

- Horas realizadas **6072**
- Asesores formados **506**
- Promedio de calificación **96%**
- Indicador conciliado **100%**
- Indicador global **101%**

Planes de acción transversales

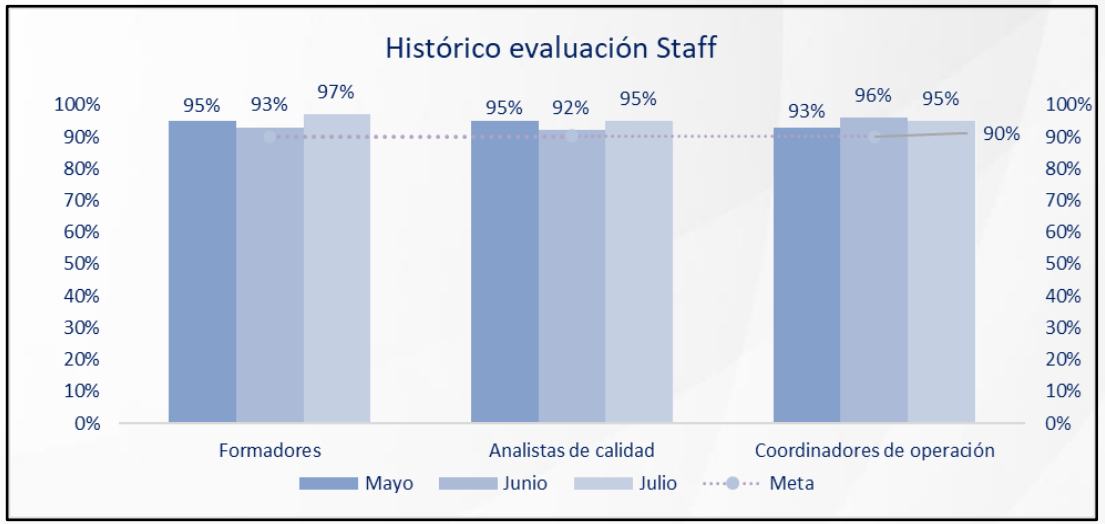
Formula 1 R&R

- **27** intervenciones promedio de calificación **100%**

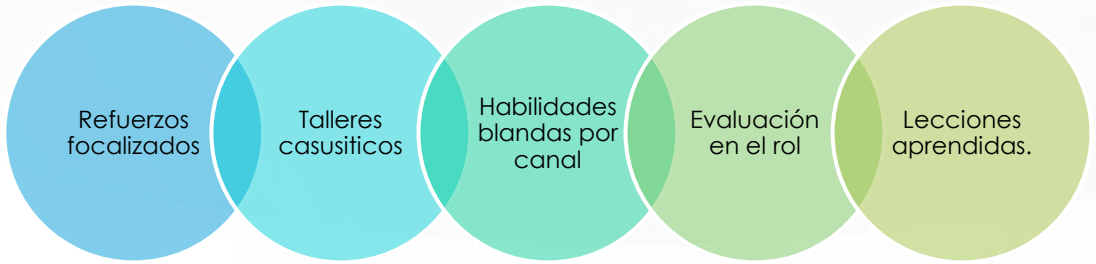
Circulo de calidad y formación

- **216** intervenciones promedio de calificación **90%**

Evaluación equipo Staff



Actividades diferenciales



#DirigiendoElCamino

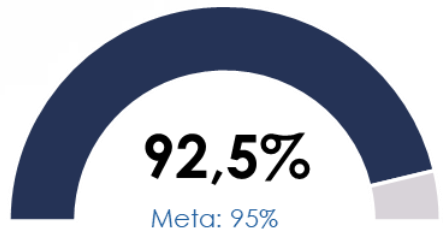


ComWare | MEJORES EMPRESAS COLOMBIANAS

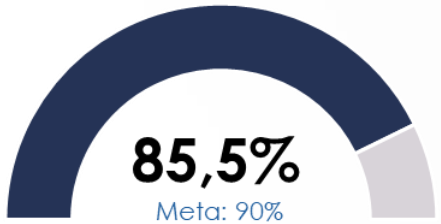
Calidad & Experiencia

#DirigiendoElCamino

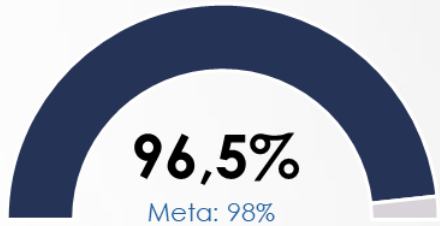
Cumplimiento de los Indicadores



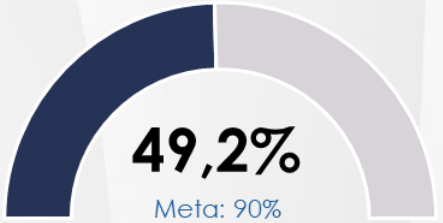
PEC - Usuario Final



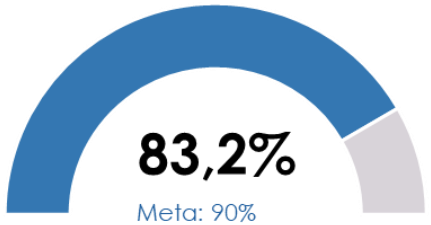
PEC - Negocio



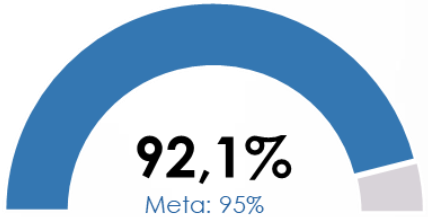
PEC - Cumplimiento



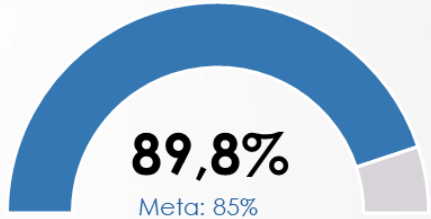
Error No Critico



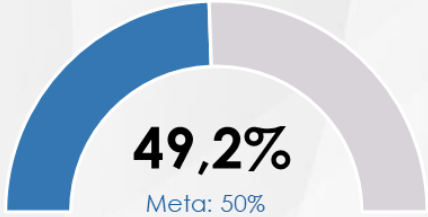
Retroalimentaciones



Cumplimiento Muestras



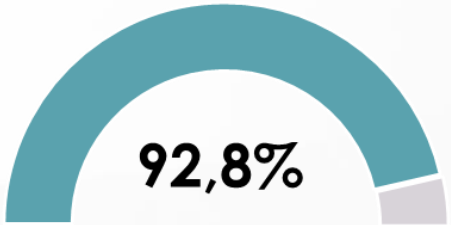
Satisfacción



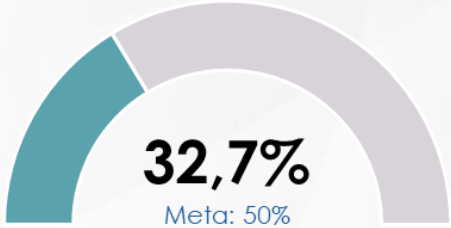
NPS



Resarcimiento



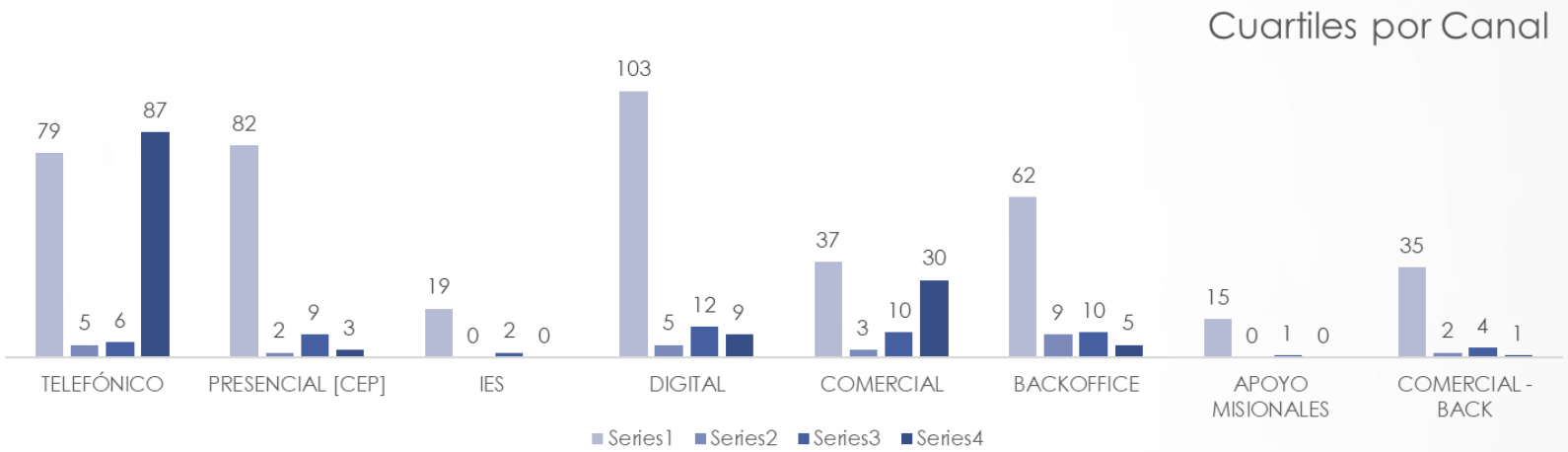
Recuperación de la experiencia



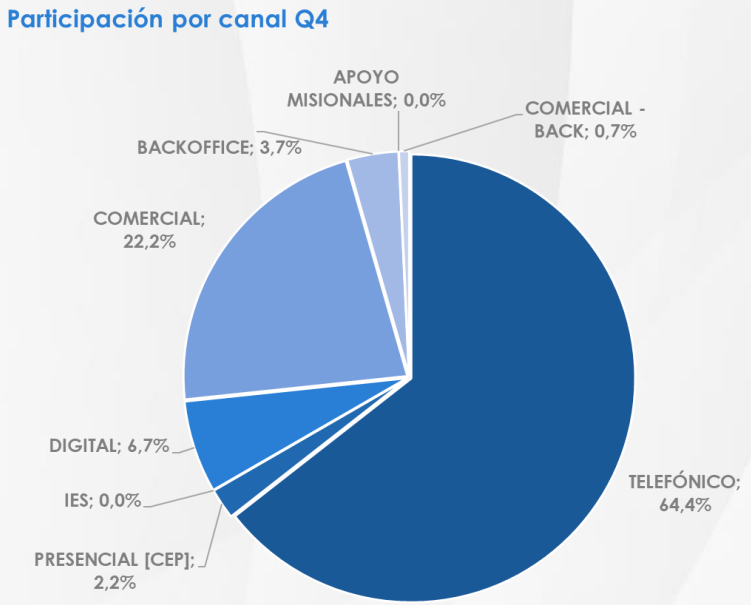
% de Participación

#DirigiendoElCamino

Datos Adicionales – Calidad



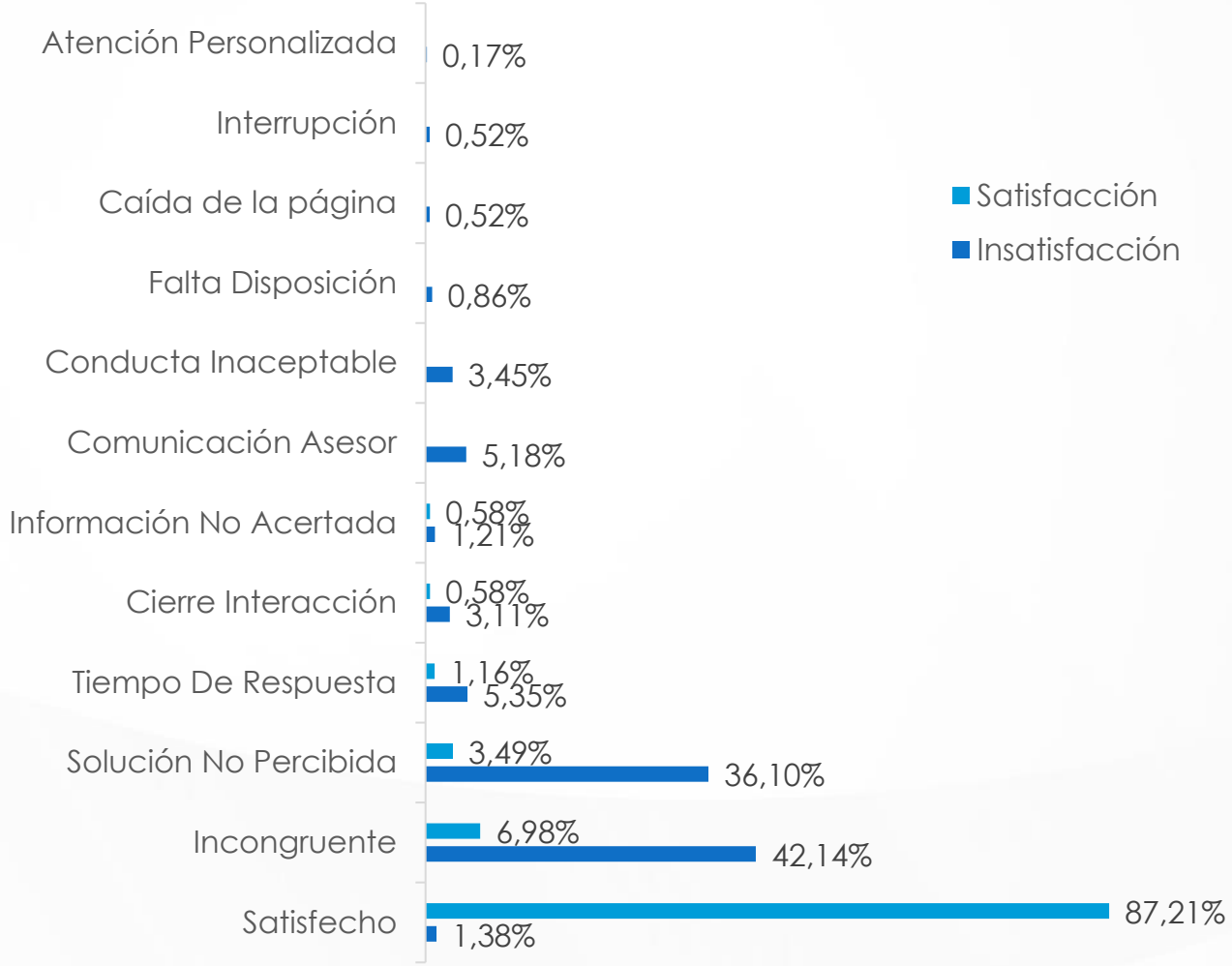
Total de asesores en Q4:**135**



	Mayo		Junio		Julio	
Estado	**#**	**%**	**#**	**%**	**#**	**%**
Retroalimentación Firmada	1664	**95,4%**	1659	**84,4%**	1560	**83,2%**
Pendiente de Firma	27	**1,5%**	129	**6,6%**	46	**2,5%**
Retroalimentación Pendiente	42	**2,4%**	176	**9,0%**	269	**14,3%**
Cierre por Novedad	11	**0,6%**	0	**0,0%**	0	**0,0%**

#DirigiendoElCamino

Datos Adicionales – Experiencia



1.347
Auditorias

Generalidades:

El tipo de gestión satisfacción involucran de satisfacción, insatisfacción y detractores entre focalizados, lado a lado entre otros que no cuentan con calificación.

El 87,21% de ciudadanos están satisfechos con la gestión e información proporcionada en la interacción con nuestros representantes comerciales.

Hallazgos:

- El 42,14% de los beneficiarios para el mes indicaron en los comentarios no presentar insatisfacciones en las consultas realizadas, pero sus interacciones fueron calificadas negativamente o no tienen calificación.
- El 36,10% de los beneficiarios manifiestan en los comentarios confusión al recibir la información o dudas relacionadas con su motivo de consulta, lo que nos indica falta de claridad.
- El 5,35% de los usuarios insatisfechos indican estar en desacuerdo por el tiempo de respuesta que maneja la entidad para las condonaciones y expedición de paz y salvos.

#DirigiendoElCamino

Planes de Acción - Transversales

Segmento	Indicador	Hallazgo	Acción	Indicador inicial	Indicador Final	Fecha de Inicio	Fecha Final	Seguimiento
Digital	Error Crítico Negocio	Los asesores no están redactando de manera correcta. No están tipificando de acuerdo al árbol. No utilizan los signos de puntuación. No realizan un correcto parafraseo.	A través de las actividades se plasmará la información en donde se evidencie: tips de ortografía y signos de puntuación, búsqueda en el árbol de tipificación.	**97,8**	**96,1**	1/07/2024	31/07/2024	Semanal
Comercial	Error Crítico Negocio	Los asesores carecen de habilidades comerciales.	se realizó un karaoke con los asesores que abordara información de producto, perfilamiento, objeciones y cierres comerciales.	**99,4**	**96,8**	1/07/2024	31/07/2024	Semanal
BackOffice	Precisión de Escalamiento	no identifican los criterios para un escalamiento efectivo, causando rechazos frente la gestión realizada	Con la base de rechazos se evaluará el Top 3 de las tipologías con mayor impacto y los asesores que presentan reincidencia, una vez se cuente con el insumo, se reforzarán las oportunidades de mejora.	**93,39**	**93,3**	1/07/2024	31/07/2024	Semanal
CEP	Precisión de Negocio	No hacen uso de la matriz de tipificación.	Por medio de un juego de concéntrese, el cuál ha impactado favorablemente, se realizará el refuerzo de las tipificaciones	**97,9**	**97,6**	1/07/2024	31/07/2024	Semanal
Telefónico	Precisión de Negocio	Los asesores no tipifican las llamadas atendidas. Adicional, las que se encuentran registradas no coinciden con el Árbol de Tipificación.	Se realizará el juego Basta, que consiste en presentar un caso real y los asesores realizarán la tipificación correcta en el menor tiempo posible	**96,9**	**96**	1/07/2024	31/07/2024	Semanal



Gestión Humana

Planta de Personal



685 pax

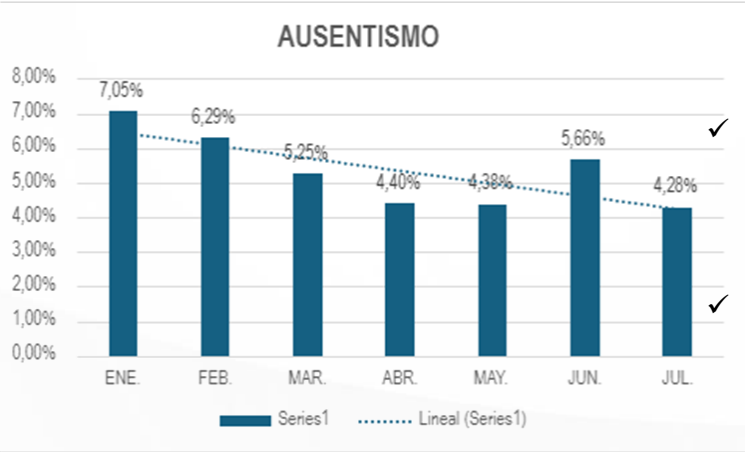
Poblaciones



166 personas correspondientes al 24,23%

Población	N° Personas
AFRODESCENDIENTE	13
DISCAPACIDAD	3
INDIGENA	2
LGBTIQ+	13
MADRE CABEZA DE FAMILIA	70
PRIMER EMPLEO	49
VICTIMA DEL CONFLICTO ARMADO	16

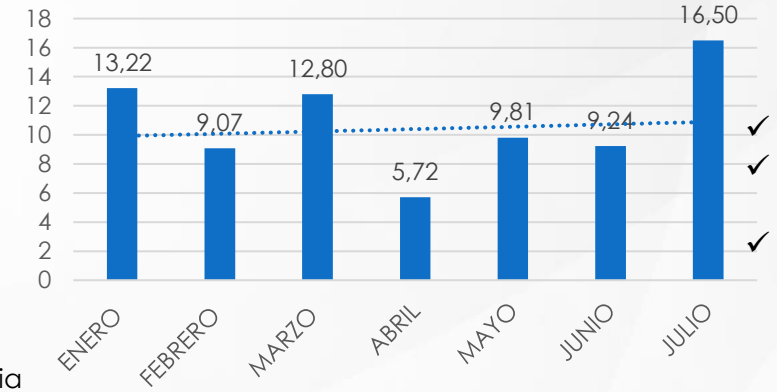
Fuente: BI Planta activa (685 activos a 31 de julio de 2024)



4,28 %

El indicador de ausentismo disminuyo del 5.66% en junio al 4.28% en julio, lo que representa una disminución del 1,38%
El indicador está representado por 595 ausencias de 13.914 turnos programados.

- ✓ El análisis revela una disminución general en el ausentismo de junio a julio, se evidencia en la mayoría de los segmentos.
- ✓ El canal telefónico tuvo el mayor ausentismo durante el mes con una variación del 3,44%
- ✓ Experiencia y CEP's presentan una disminución.
- ✓ La línea de tendencia para julio muestra una tendencia decreciente en el ausentismo a medida que se pasa de segmentos con altos porcentajes (Telefónico y Comercial) a segmentos con menores porcentajes (CEP y Misionales).



16,50%

- ✓ La variación del resultado del indicador está representada por 113 retiros durante el mes de julio.
- ✓ 60 terminaciones de contrato
- ✓ 53 renuncias voluntarios de los cuales obtuvimos 37 encuestas de retiro con principal motivo descontento laboral y con un índice de recomendación del **89%**

#DirigiendoElCamino

Actividades realizadas

Bienestar



Me cuido

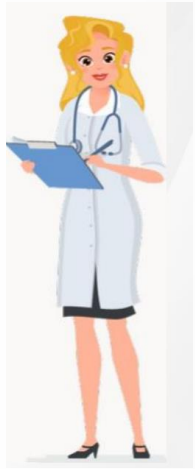
Bienestar Físico

Para Ti

Cumplimiento 100%
Impacto 46,50%

- ✓ *Maratón somos todos*
- ✓ *Dia Colombianidad*
- ✓ *Miércoles divertido CEP aguas*
- ✓ *Jueves divertido CEP chapinero*
- ✓ *Celebración cumpleaños Comware*
- ✓ *Celebración cumpleaños colaboradores*
- ✓ *STOP virtual*
- ✓ *Premiación por cumplimiento de indicadores*
- ✓ *Plan de reconocimiento Lucy felicita*

Seguridad y Salud en el Trabajo



Cumplimiento 100%

Actividad	Programados	Intervenidos	% Cumplimiento
SVE OSTEOMUSCULAR	1	1	100
ESCUELA DE ESPALDA	12	6	50
SEGUIMIENTO DE OSTEOMUSCULARES	6	6	100
ACCIONES CORRECTIVAS DE INSPECCIÓN DE PUESTO DE TRABAJO	26	25	96
PAUSAS ACTIVAS	300	256	90
PVE AUDITIVO Y VOCAL	15	15	100
CAPACITACIONES, CAMPAÑAS Y ACTIVIDADES HS	450	450	100
FORMACIÓN CCL	2	2	100
CHARLA HABITOS SALUDABLES	5	5	100
CHARLA CRISIS EMOCIONALES	10	10	100
INDUCCION HS	59	59	100
SENSIBILIZACIÓN DE ORGANOS VIRTUAL	40	20	50
VIERNES – D HABITOS SALUDABLES	400	400	100
Boletin Vera te cuida			

Formación y Desarrollo



Cumplimiento 100%
Impacto 75,03%

- ✓ *Liderazgo con fundamentos de coaching (formación Asincrónica) Participación 5 líderes*
- ✓ *Comwhabilidades – Formación y Calidad ("Sorpresa.. Hoy no es tu día".) Participación 514 pax.*

#DirigiendoElCamino

ComWare | MEJORES EMPRESAS COLOMBIANAS

Gracias

www.ComWare.com.co · e-Mail: mercadeo@comware.com.co
Bogotá: Cra. 13 No. 97 - 98 · Tel: 601 6382100
Copyright (c) 2024 ComWare

@ComWareColombia · #ComWareTecnologia

Encuéntranos, síguenos y comparte