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 : Guardado

Tarea · Tarea

JL Jaider Curielde Luque
Propietario

REGISTRO DE ACTIVIDADES Relacionados

Tipo de reporte de tiempo	*	Asesoría
Asunto	*	Seguimiento
Regional	*	44 Guajira
Centro	*	44-Centro Industrial y de Energías Alternativas
		9222
Orientador	*	jcurielde@sena.edu.co
Nombres		Jaider
Apellidos		Curiel Deluque

Datos de asesoría

Cliente / UP	*	Clavijo Deluque	Contacto	*	Jorge Eduardo Clavijo Del
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	*	Puesta en Marcha OFF
			Ayuda adicional	*	Asistencia Gerencial
Sociedades BIC	*	No			
Economía popular	*	No	Economía campesina	*	No

Fecha realización	*	15/10/24
		8:00 AM
Tiempo		2 horas
		2,00

Notas

Antecedentes del cliente		---
Resumen de la sesión de asesoría	*	El empresario comenzó su proceso de ventas mediante un modelo bajo pedido, debido a que su negocio opera sin inventarios. Esta estrategia le permite reducir costos de almacenamiento y minimizar riesgos asociados con el stock sobrante. Al no mantener inventarios, el empresario puede adaptarse de manera más ágil a las necesidades específicas de sus clientes, ofreciendo productos personalizados y optimizando el flujo de caja al realizar adquisiciones solo cuando recibe un pedido
Información solicitada o áreas de necesidad		---
Plan de acción		---
Resultados de impacto económico esperados		---