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

Reunión de Seguimiento : Guardado

Tarea · Tarea

Jaider Curielde Luque
Propietario

REGISTRO DE ACTIVIDADES | Relacionados

Asistencia de formulario

Colocar archivos o pegar de forma inteligente para que Copilot haga sugerencias

Tipo de reporte de tiempo *	Asesoría	
Asunto *	Reunión de 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 *	FERREOFERTAS LA ...	Contacto *	JUAN GABRIEL BARROS R
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
		Ayuda adicional *	Asistencia Gerencial
Sociedades BIC *	No	Economía campesina *	No
Economía popular *	No		

Fecha realización *	2/09/25	4:00 PM
Tiempo	2 horas	
	2,00	

Notas

Antecedentes del cliente	---
Resumen de la sesión de asesoría *	En la más reciente sesión de seguimiento del Programa de Fortalecimiento Empresarial con Ferreofertas La Avenida, se revisó el período 20/07/2025–01/09/2025 y todas las tareas previstas se cumplieron: se implementó un control sencillo para recibir, diagnosticar y entregar trabajos, se reforzaron hábitos de orden y limpieza con verificaciones semanales y se fijó la meta de mantener los reprocesos por debajo del 2 %; se organizó el inventario de herramientas y programas, se tomó un curso del SENA en diagnóstico electrónico y se avanzó en la cotización de un escáner y un sistema de punto de venta con un plan de compras por etapas; se definieron funciones por cargo, se abrió un formulario en línea para postulaciones, se creó un bono de permanencia a los 6 meses y se aplicó una encuesta de ambiente laboral cada dos meses; se estableció un calendario bimestral de formación, una guía de evaluación a los 30, 60 y 90 días y rutas de crecimiento para el personal clave; se fortaleció el respeto y el reconocimiento interno con un mural de "Empleado del Mes" y una jornada mensual de ideas; se puso a funcionar un registro básico de clientes para seguimiento, una revisión trimestral con proveedores y una tarjeta de fidelidad con descuento en la décima compra; y
Información solicitada o áreas de necesidad	---
Plan de acción	---
Resultados de impacto económico esperados	---

Escala de tiempo