DESCRIPCIÓN DEL CARGO CNO

EMPRENDIMIENTO Y FOMENTO EMPRESARIAL

3128073

EIDY JOHANA VIVEROS VIVEROS
ALBA PATRICIA PANAMEÑO GRANJA
INGRI LORENA ZAMORA RIASCO
JUAN SEBASTIAN VALENCIA PANAMEÑO

NOANAMITO

VIERNES 22 DE AGOSTO

2025

Powered by CamScanner

Nombre de los ocupaciones.

1241 Asistente de mercadeo, Publicidad y Comunicaciones

Descripcion del cargo.

Apoyan los procesos y actividades de establecimientos y/o departamento en empresas comerciales e industriales en las areas de mercadeos, publicidad y/o Comunicaciones. Estan empleados por empresas del Sector publico y privado.

Funciones del cargo.

Apoyar actividad de mercadeo, publicidad y comunicaciones en empresas industriales y comerciales de acuerdo con politicas y estrategias de las organizaciones.

Denominaciones.

Asistente de mercadeo, Publicidad y Comunicaciones.

Relaciones.

Asistente Administrativo.

Powered by CamScanner

Objetivo

Mi objetivo es contribuir a la construcción de una imagen solida y a fidelización de clientes, colaborando activamente con los equipos de Ventas y diseños para optimizar la estrategia general y alcanzar los objetivos de negocio de manera eficiente. Es apoyar la implementacion de estrategias de marketing para aumentar el conocimiento de la marca, la interación con el cliente y las ventas, gestionando contenido en redes sociales desarrollando materiales promocionales y asistiendo en la planificación y egecución de campaña.

Powered by CamScanner

Introducción

Como asistente de mercadeo, publicidad y comunicaciones, mi proposito es brindar soporte operativo y estrategico a las iniciativas de marketing de la empresa, apoyando el desarrollo y la ejecución de campañas publicitarias eficaces. poseo habilidades solidas en investigación de mercado, gestión de contenidos para redes sociales y analisis de datos, lo que me permite identificar oportunidades de crecimiento y mejorar la comunicación de la marca.

Powered by CamScanner

Abilidades.

Asistente de mercadeo, publicidad y comunicaciones.

Conocimiento.

Administra conocimiento de principios de negocios y de administración que se utiliza en la planeación estrategica, asignación de recursos, modelo de recursos humanos, tecnica de liderazgo, metodo de producción y coordinacion de personas y de recursos.

Describir que clase de competencia se ha determinado en el punto anterior si son de base, tecnica o transversal.

Tecnica y Tranversal.

Realizar un informe Sencillo donde se desarrollan los puntos anteriores, incluir la presentasion introduccion (10 lineas o 15 como maximo) objetivo, desarrollo de informe una breve conclusión y no olvidar si hay consulta externa. La biografia y bibliografia webiografia

Powered by CamScanner

Conclusión

El asistente de mercadeo, publicidad y comunicaciones es un pilar fundamental en el departamento, demostrando ser un profesional integral que apoya la estrategia y la ejecución de manera eficiente. Su capacidad para gestionar las redes sociales, analizar datos, colaborar con múltiples departamentos y mantener una comunicación fluida es vital para el exito de las campañas. Al demostrar habilidades en analisis, organización y un talento creativo se convierte en una pieza clave para atraer y convertir a los clientes potenciales, garantizando una imagen de marca solida y contribuyendo significativamente al crecimiento de la empresa.

Powered by CamScanner

Formato de Preseleccion

Eidy Johana Viveros Viveros

Juan sebastian Valencia Panameño

Ingri lorena Zamora Riasco

Alba Patricia Panameño granja

3128073

Noanamito

26-08-2025

Martes

Powered by CamScanner

Artes de otros Jotaruta	**FICHA DE REQUISICIÓN DE PERSONAL**	SEMTRA 15-08-2025

Radicado de solicitud	002
Información del Solicitante	
Nombre del solicitante	La Gerencia Eidy Jotaro
Cargo	Jefe del área de mercadeo
Dependencia	mercadeo
Información de la Vacante	
Nombre del cargo	Asistente de mercadeo, Publicidad y Comunicaciones
Funciones	Apoyar actividades de mercadeo, Publicidad y Comunicaciones en empresas industriales y comerciales de acuerdo con Política y Estrategia de las organizaciones.
Habilidades	Asistente de mercadeo, Publicidad y Comunicaciones
Conocimientos	Administración conocimiento de Principios de negocios y de administración que se utilizan en la Planeación Estratégica, asignación de recursos Humanos, entrenamiento de supervisión.
Nivel de educación	Técnico en sistema para mejorar materiales y atender a los clientes bien en la comunicación
Formación complementaria	

Características del Contrato					
Temporal		**Permanente**	X	Prestamista	
Firma del solicitante			Eidy Jotaro		
Recibió (Recursos Humanos)			Indra		
Fecha			25-08-2025		

Powered by CamScanner

Artes de cinas Jaramillo		CCH-FRP
		001
	2. FICHA PERFIL DE CARGO	26-08-2023

IDENTIFICACION DEL CARGO

Nombre del cargo: Asistente de mercadeo, Publicidad y Comunicaciones

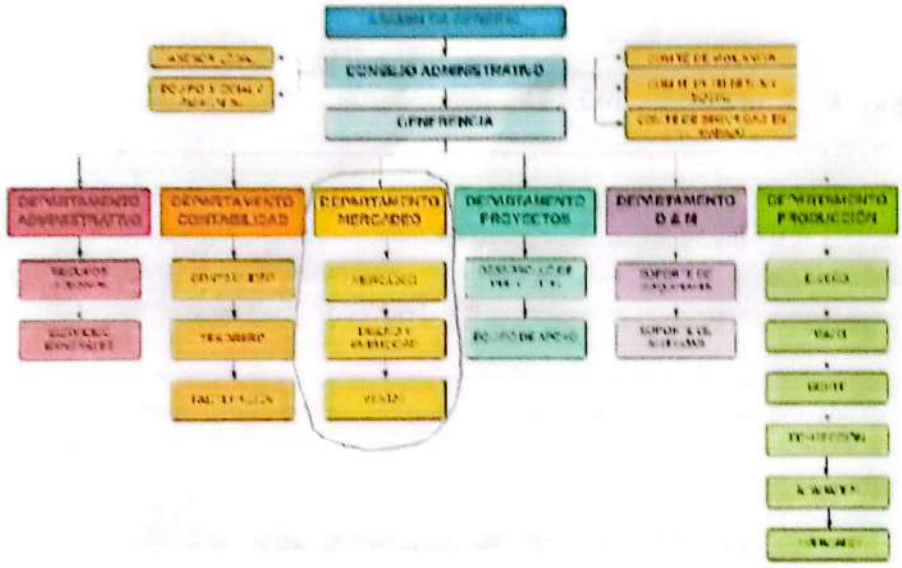
Descripcion del cargo: Apoyar los Procesos y actividades de establecimiento

RELACIONES

Dependencia

Linea:

ORGANIGRAMA



FUNCIONES DEL CARGO

Apoyar actividad de mercadeo, Publicidad y comunicaciones en empresas industriales y comerciales de acuerdo con Politica y estrategias de las organizaciones

HABILIDADES

	Definición
Diseño grafico	Conocimiento creativo
Redes Sociales	Gestion de Plataforma
Marketing digital	Conocimiento de Publicidad
Herramienta de Productividad	Microsoft, Google

Powered by CamScanner

Arte de años Johanita		Codigo CCIT-FPC
		Version 001
	Ficha Perfil del Cargo	Fecha 26-08 2025

Conocimiento	
Nombre	Definicion
Investigacion de mercadeo	Analisis de tendencias y competencia
Estrategias Publicitaria	Desarrollo de campañas publicitaria efectiva
Teoria de la comunicacion	Procesos de comunicacion efectiva
Comunicacion interna	Desarrollo de estrategias de comunicaciones
Relaciones Publicas	Gestion de relaciones con medios y publico objetivos

Responsabilidades del Cargo

REQUISITOS DEL CARGO

Educacion: Tecnico en sistema para manejar marketing

" Atender a los clientes bien en la comunicacion

Idiomas

Idioma	Lee	Escribe	Habla	Bilingue
Ingles		X		
Ninguno X				

Edad (rango): Mayores de 18 años en adelante

Sexo	Hombre		Mujer		Indistinto	

Otros requisitos opcionales

Formacion Tecnica o Tecnológica

Capacitación

Aspectos Economicos De la Posicion

Revisó RRHH: Eidy Johana

Aprobó: Alba Patricia

Powered by CamScanner

Arles de los Jardines

FICHA DE CONVOCATORIA DE PERSONAL

No Registro	Fecha			Perfil de Cargo Requerido	Departamento		Tipo de Reclutamiento			
	Día	Mes	Año		Departamento	Líder	Interna	Externa	Conferencias	Computadoras
1	25	05	2022	Asistente de mercadeo y comunicación	mercadeo	Juan Sebastián	X	X	X	X
2	30	06	2023	Jardinero Ingeniero	Jardinería Ingeniería	M.Sc. Jaiana	X	X	X	X
3	7	07	2024	Practicante de ingeniería	Área de ingeniería	Nilda Palacio	X	X	X	X
4	26	08	2025	Oficiales de Policía	Área de Seguridad	Lidy Jorana	X	X	X	X

Elaboro RRHH: Eidy Jorana Revisa RRHH: Alba Patricia P. Autoriza Publicación: Ingrid Zamora

Powered by CamScanner

Artes de niños Johanita

FICHA DE RECEPCION DE HOJAS DE VIDA

No. Registro	Fecha			Nombres del Aspirante	Nombre del Cargo	Información de Contacto		Nivel de Estudio	Fuente de Reclutado			
	Dia	Mes	Año			Teléfono	Cta. de Correo		Interna	Sena	Comfacauca	Computrabajo
1	02	08	2025	Noelia B	Gerente Financiero	3207080 53	Gerente@gmail.com	Financiera	X	X	X	X
2	04	08	2025	Carmen P	Gerente de Ingeniería	3176808 4475	Ingeniero@gmail.com	Especialista en estructuras	X	X	X	X
3	06	08	2025	Karen S	Oficiales de Policía	3135562 4679	Policía.orobio@gmail.com	Policía Judicial	X	X	X	X
4	08	08	2025	Viviana V	Archivista	3147038 4467	Archivistas@gmail.com	Administrativa	X	X	X	X
5	14	08	2025	Jose V	Consultores	3215760 53	Orlando.valencia@gmail.com	Economia	X	X	X	X

Elaboró RRHH: Eidy Johana

Revisó RRHH: Alba Patricia P.

Powered by CamScanner

	Artes de caña Johanita	CCIT-FRP
		007
	5. FICHA ANALISIS DE HOJA DE VIDA	Fecha 26-05-2025

Nombre del cargo	
Asistente de mercadeo, publicidad y comunicaciones	
Datos del aspirante	
Nombres	Eidy
Apellidos	Viveros
Cedula de ciudadanía	1061115051
Telefono	3207048043
Cuenta de correo	Johanitaviveros@gmail.com

Factor	Criterio de Evaluación	Puntaje
Datos Personales		
Funciones del cargo	Apoyar actividad de mercadeo publicidad y comunicaciones en empresas industriales	5
Habilidades	Diseño grafico, herramienta de productividad, redes sociales	10
Conocimientos	Administra conocimiento de principios de negocios y de administracion que se utilizan en la planeacion	10
Nivel de Educación	Tecnico en sistema para mejorar marketing	10
	Tecnologo en administracion de empresa	10
	Bachillerato administracion de empresa	20
	curso de diseño grafico	5
		30
	Posgrado	
Formación Complementaria	Hasta 40 hrs. de formación	0
	Hasta 40 hrs. de formación	0
	Hasta 120 hrs. de formación	0
	Hasta 160 hrs. de formación	0
	Hasta 200 hrs. de formación	0
	Más de 250 hrs. de formación	0
Total		100

Elaboró RRHH: Eidy Johana

Powered by CamScanner

6. FICHA BASE DE DATOS

Regisro	Fecha			Nombre del cargo	Nombre del aspirante	Documento	Puntaje de prueba		Valida referencias		Seleccionado		Radica documentos		Apto	
	Dia	Mes	Año				Psicotécnica	Entrevista	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No
1	26	08	2025	Asistente Linea Gasto	Noelia B	1061116028	50	30	X			X		X	X	
2	26	08	2025	Asistente de Facturación	Carmen D	1076077797	40	45		X	X			X		X
3	27	08	2025	Oficiales de Policía	Karen S	1116076514	30	50		X	X		X	X		X
4	27	08	2025	Archivista	Luciano V	1077757723	30	45	X			X	X		X	
5	29	08	2025	Conductores	Jose V	1111323757	40	20		X	X	X	X			X
6	30	08	2025	Asistente de Mantenimiento	Carlos B	1021177754	70	30	X		X		X		X	

ELABORO RRHH: Eidx

REVISÓ RRHH: Juan sebastian V/P

Powered by CamScanner

DESCRIPCION DE CARGO CNO

EMPRENDIMIENTO Y FOMENTO EMPRESARIAL

FICHA: 3728073

IDUAR STIVEN RIASCOS TORRES
NELSON IVAN GRANJA
JELEN JASIVI CANDELO
GEILIN OTILIA CAMPAZ
LUZ DANIELA RENTERIA

NOANAMITO

FECHA: 22 AGOSTO 2025

Powered by CamScanner

INTRODUCCIÓN

Esto trabajo se trata de la importancion de CNO de la descripción las funciones las ocupaciones y las funciones de esto donde se encuentran cargos como gerentes, oficiales, analistas coordinadores jefes y supervisores y funcionarios.

Powered by CamScanner

Ocupación. 0512. Gerentes de medios de comunicación y artes escénicas.

Descripción: Planean, Organizan, dirigen y controlan actividades de empresa editoriales, de teatro, cine y medios de comunicación. Están empleados por empresas de medios Radio y televicion, periodico, editoriales y compañias de cine, teatro y grabación.

Funcion: Establecer procedimientos he implementar politica empresas editoriales, periodicos, teatro y trasmición.

Denominación. Gerentes de medios de comunicación y artes escénicas.

Relacionadas. Directores y gerentes generales de comercio, medios de comunicación y otros servicios.

Habilidades: Comprensión de lectura entender oraciones y parrafos escritos en el trabajo.

Powered by CamScanner

Conocimiento administral, conocimiento de principios de negocio y de administración que se utilizan en la planeación estratégica, asignatura de recursos, modelos de recursos humanos técnica de liderazgo, métodos de producción, y coordinación de personas y de recursos.

* Describir que clase de competencia se ha determinado en el punto anterior, Si son base teórica o trasversal.

Esta competencia es de base Tecnica ya que esta es un conjunto de información y directrices fundamentales que establecen los parámetros, requisitos y procedimiento específico para un proyecto, un proceso o una actividad, ya sea para tener ofertas competitivas en licitaciones, definir el alcance de un contrato.

Su función varia según el contexto. en prevención de riesgo, define las pautas para una herramienta preventiva; en licitaciones, detallada lo que necesita un organismo público para comprar.

Powered by CamScanner

Objetivo General. Crear, organizar y dirigir actividades de empresas editoriales, de teatro, cine y medios de comunicación.

Objetivo Especifico. Realizar y promover procedimientos que implementen politica empresas editoriales, periodico y trasmición.

Powered by CamScanner

CONCLUSIÓN

Este trabajo entendimos y aprendimos sobre CNO que es un cuadro donde podemos encontrar diversos tipos de Competencia como, ocupaciones descripciones. que debemos hacer si ejercemos un cargo en una empresa u otras actividades. conocimientos funciones habilidades.

Powered by CamScanner

FORMATO DE PRESELECCIÓN

EMPRENDIMIENTO Y FOMENTO EMPRESARIAL

FICHA: 3128073

Luz Daniela Renteria Grueso
Jelen Jasivi Candelo
Nelson Ivan Granja
Iduar Stiven Riasco
Geilin Otilia Campaz

NOANAMITO

26 08 2025

Powered by CamScanner

	2. FICHA PERFIL DE CARGO	

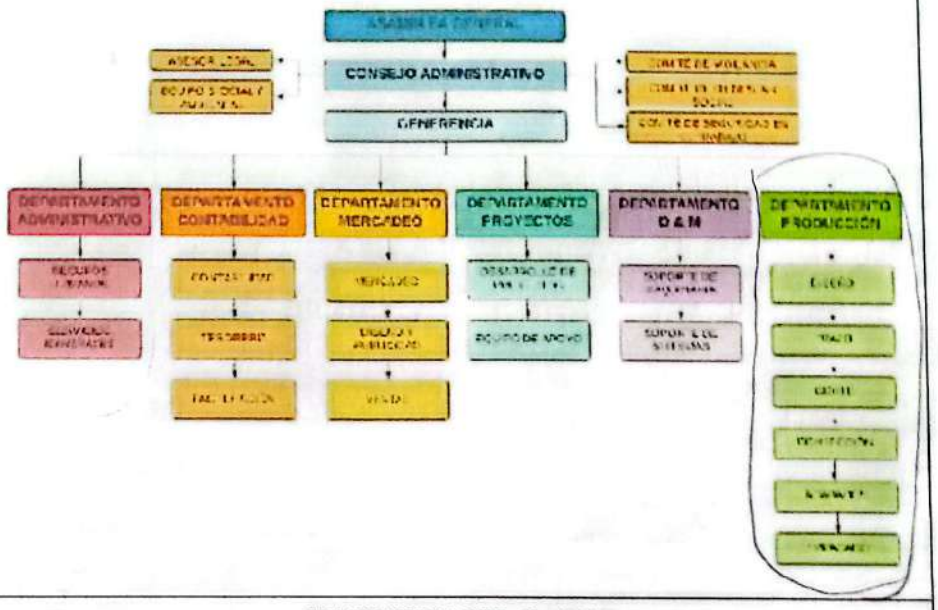
IDENTIFICACION DEL CARGO

Gerentes de Medios de comunicación y Artes escénicas.

RELACIONES

Dependencia
Línea:

ORGANIGRAMA



FUNCIONES DEL CARGO

Establecer procedimientos, he implementar politica empresas editoriales, periodicos, teatro y trasmicion.

HABILIDADES

	Definición
Comprensión de lectura entender oraciones y parrafo escritos en el trabajo.	Planear organización, dirigen y controlan actividades de empresas editoriales, de teatro, cine y medios de comunicación.

Powered by CamScanner

Vale. Talento Humano	**5. FICHA ANALISIS DE HOJA DE VIDA**	

Nombre del Cargo	
Grado de Requerimiento	
Nombre	Jelen
Apellido	Candelo
Cédula	1004[illegible]
Teléfono	2218[illegible]
Correo de contacto	helencandelaordone@gmail.com

Factor	Criterio de Evaluación	Puntaje
Datos personales	Relación de la información para contacto	
Experiencia laboral	Descripción calificación de los cargos	
Habilidades	Relación pormenorizada de algunas habilidades exigidas	
Conocimientos	Relación pormenorizada de algunos conocimientos exigidos	
Nivel de Educación	Técnico	
	Tecnólogo	
	Profesional	
	Especialización tecnológica	
	Especialización	
	Maestría	
	Doctorado	
Formación Complementaria	Hasta 40 hrs. de formación	
	Hasta 80 hrs. de formación	
	Hasta 120 hrs. de formación	
	Hasta 160 hrs. de formación	
	Hasta 200 hrs. de formación	
	Más de 250 hrs. de formación	
Total		

Elaboró RRHH Jelen Candelo

Powered by CamScanner

Arte fibras Esperanza		Codigo CCIT-JRH Version: 001
	Ficha perfil de cargo	Fecha 26/08/2025

Conocimientos	
Nombres	Definición
Gerentes de medios de comunicación y artes escenicas. gerentes de medios de comunicación	Planean, organizan, dirigen y controlan actividades de empresa editoriales, de teatro. Cine periodico y televisión
Responsabilidad del cargo	

REQUISITOS DEL CARGO

Educación: Gerentes de medios de comunicación y Artes escenicas

Idiomas	Idiomas			
Ingles	Lee	Escribe	Habla	Bilingue
Ninguno	X	X		
Edad (Cargo)	Apartir de los 18 años en adelante			

Sexo:		Hombre		Mujer		Indistinto

Otros requisitos Ocupación
Directores y gerentes generales de comercio, medios de comunicación entre otros

Capacitación

Aspetos Economicos de la Posicion

Revisó RRHH: Jelen Jasivi Candelo

Aprobó: Daniela Ronteria

Powered by CamScanner

Arte fibra esperanza	1 FICHA DE REQUISICIÓN DE PERSONAL	LLIT-FRP 25 08.2025

Radicado de solicitud	002
Información del Solicitante	
Nombre del solicitante	La señora Jelen candelo
cargo	
Departamento	
Información de la Vacante	
Nombre del cargo	periodista de comunicación y artes escenicas
función	Establecer procedimientos he implementar poli-tica empresas editoriales, periodicos, teatro y trasmicion.
Habilidades	Compresión lectora entender oraciones y parrafos escritos en el trabajo.
Conocimientos	administrar, conocimiento de principios de negocio y de administración que se utilizan en la planeación estrategica, asig-natura de recursos, modelos de recursos humano tecnica de liderazgo etc.
Nivel de educación	actividades de empresa editoriales saber de teatro, cine y televicion
Formación complementaria	Gestion cultural, la producción y la administra-cion de proyectos artisticos, asi como el mane-jo de medios y tecnologia.
Características del Contrato	

Temporal		Permanente	X	Reemplazo	
Firma del solicitante			Jelen candelo		
Recibió (Recursos Humanos)			Jelen		
fecha			25/08/25		

Powered by CamScanner

FICHA DE CONVOCATORIA DE PERSONAL

No. Requisición	Fecha			Puesto de Cargo Requerido	Solicitante		Fuente de requerido			
	DIA	MES	AÑO		Departamento	Líder	Interno	Sem	Universidad	Comentarios
1	26	03	25	[illegible]	[illegible]	Jelen Candelo		X		
2	26	03	25	[illegible]	[illegible]	Jelen Candelo		X		
3	26	03	25	[illegible]	establecer objetivos	Jelen Candelo		X		
4	26	03	25	[illegible]	planear, organizar	Jelen Candelo		X		
5	26	03	25	[illegible]	[illegible] la operación	Jelen Candelo		X		

Elaboro RRHH: Cesar Sanchez Revisa RRHH: Jelen Candelo Autoriza Publicacion: Daniela Restrepo

Powered by CamScanner

FICHA DE RECEPCION DE HOJAS DE VIDA

No. Registro	Fecha			Nombres del Aspirante	Nombre del Cargo	Información de Contacto		Nivel de Estudio	Fuente de Reclutamiento			
	Día	Mes	Año			Teléfono	Cta de Correo		Interna	Sena	Contacatica	Computrabajo
1	26	08	25	Jelen Candelo	Oficial Policía	5218156	[illegible]	Bachiller		X		
2	26	08	25	Jelen Candelo	Oficial de [illegible]	5218156	[illegible]	Oficial			X	
3	26	08	25	Jelen Candelo	Digitadores	5218156	[illegible]	Digitadores	X			
4	26	08	25	Daniela Rentería	Secretario	3218207114	[illegible]	Secretario				X
5	26	08	25	Daniela Rentería	Voluntador	3218207114	[illegible]	Voluntador		X		

Elaboró RRHH: Jelen Candelo Revisó RRHH: Daniela Rentería

Powered by CamScanner

6. FICHA BASE DE DATOS

Regisro	Fecha			Nombre del cargo	Nombre del aspirante	Documento	Puntaje de prueba		Valida referencias		Seleccionado		Radica documentos		Apto	
	Dia	Mes	Año				Psicotécnica	Entrevista	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No
1	26	08	25	Secretaria	Jelen candelo	1061127273	70	30	x				x		x	
2	26	08	25	Oficial	Jelen candelo	1061127273	80	20	x				x			
3	26	08	25	Digitadores	Jelen candelo	1061127273	60	40	x				x			
4	26	08	25	Secretario	Daniela Rentería	1148952744	78	22		x			x			
5	26	08	25	Evaluador x	Daniela Rentería	1148952744	85	15		x			x			
				Gerente de talento humano					x				x		x	

ELABORO RRHH: Jelen candelo

REVISÓ RRHH: Daniela Rentería

Powered by CamScanner

NO	Nombre	Fecha ingreso	Antiguedad	Salario basico	Bono Antiguedad 7%	Total mes	Fondo de retiro 10%	Seg. social 3%	Total a Pagar
1	Francisco mina Zaldívar	10-08-2024	2 años	800.000	56.000	856.000	80.000	24.000	752.000
2	Jose vivenos días	20-03 2023	5 años	650.000	45.500	695.500	65.000	19.500	610,500
3	Camila Panameño	25-07-22	6 años	1,200.000	84.000	1,284.000	120.000	36.000	1,128.000
4	Ximena alomia gongora	04-05 2024	3 años	2,000.000	140.000	2,140.000	200.000	60.000	1,880.000
5	Luis Zamora	27-09 2025	7 años	4,000.000	280.000	4,280.000	400,000	120.000	3,760.000

Powered by CamScanner

Nombre Fecha

Profesor Materia

Institución Curso Nota

EIDY Johano Viveros Viveros

Emprendimiento y Fomento empresarial

3728073

Noanamito

28-08-2025

Powered by CamScanner

Juan sebastian Palomino Paramboo

No	Nombre	Fecha de ingreso	Antiguedad	Salario basico	Bono Antiguedad 7%	Total mes	Fondo de pensiones 10%	Seguro social 8%	Total a pagar
1	Juan sebastian V T	21/08/2023	2 años	1.223.500	85.645	1,309,145	122.350	36.705	1,150,090
2	Alba Patricia P.G	13/01/2022	3 años	1.623.500	113.645	1,337,145	162.350	48.705	1,126,090
3	Juan esteban M U	21/10/2021	4 años	1.423.500	99.645	1.523.145	142.350	42.705	1,337,088
4	Eyder esteven S V	10/01/2021	4 año	1.400.000	110.033	1.510.332	110.000	33.000	1,127,532
5	Luis fernando V.A	01/03/2020	5 años	1.240.500	86,833	1.327.333	124.050	37.215	1.166.070

312 8073

Powered by CamScanner

Nombre: Jelen Jasmi Candelo Ordoñez Ficha: 3128073

Fecha: 28 /08 /2025 Programa: Emprendimiento y fomento Empresarial

N/O	Nombre	Ficha Ingreso	Antiguedad	Salario Basico	Bono Antiguedad 7%	Total Mes	Fondo de 10% Retiros	S. Social 3%	Total Pagar
1	Jelen Candelo	26/05/25	3 años	8.000.000	560.000	8.560.000	800.000	240.000	7.520.000
2	Daniela Rentería	7/07/25	5 años	6.000.000	420.000	6.420.000	600.000	180.000	5.640.000
3	Geilin Campaz	23/06/24	3 años	1.000.000	70.000	1.070.000	100.000	30.000	940.000
4	Ivan Oranja	10/10/23	1 año	2.000.000	140.000	2.140.000	200.000	60.000	1.880.000
5	Iduar Torres	14/03/24	2 años	1.500.000	105.000	1.605.000	150.000	45.000	1.414.955
6									

Powered by CamScanner

Alba Patricia Panameño Granja

N: Ficha 312 8073

NO	Nombre	Fecha ingreso	Antiguedad	Salario basico	Bono Antiguedad 7%	total Mes	Fondo de 10% retiro	S Social 3%	Total a Pagar
1	Mariela Valencia T.	10/01 2025	8 meses	700.000	49.000	749.000	70.000	21.000	658.000
2	Jhoana Mosquera G.	27/9 2020	5 años	1.480.000	103.600	1.583.000	148.000	44.400	1.390.000
3	Alfonso Linares R.	13/12 2019	7 años	1.470.000	102.900	1.572.000	147.000	44.100	1.380.900
4	Carmenza Orobio V.	7/7 2023	2 años	1.900.000	133.000	2033.000	190.000	57.000	1.786.000
5	Melanio Viveros A.	14/11 2024	1 año	1.300.000	91.000	1.391.000	130.000	39.000	1.222.000

Powered by CamScanner

No	Nombre	Fecha de Ingreso	Antiguedad	Salario basico	Bono de antiguedad 7%	total mes	fondo de 10% Retiro	S social 3%	total a Pagar
1	Alba Patricia	8/02/2010	5 años	1.000.000	70.000	1.070.000	10.000	30.000	1.030.000
2	Helen Jasivi	8/02/2010	5 años	1.000.000	70.000	1.070.000	10.000	30.000	1.030.000
3	Herdy Viveros	8/02/2020	5 años	1.000.000	70.000	1.070.000	10.000	30.000	1.030.000
4	Juan sebastian	8/07/2021	4 años	1.000.000	70.000	1.070.000	10.000	30.000	1.030.000
5	Nelson Ivan	8/07/2022	3 años	1.000.000	70.000	1.070.000	10.000	30.000	1.030.000

Powered by CamScanner

Iovar Stiven Riascos Torres Numero de Ficha: 3128073

NO	Nombre	Fecha de ingreso	Antiguedad	Salario Basico	Bono Antiguedad 7%	Total mes	Fondo de retiro 10%	S. Social 3%	Total a Pagar
1	Iovar Stiven	12/05/2013	12 años	1.200.000	84,000	1.284.000	120.000	36,000	1.036.000
2	Sinly Ibreda	01/07/2020	5 años	1.500.000	105,000	1.605.000	150.000	45,000	1.045.000
3	Neymar	11/11/2009	16 años	3.000.000	210,000	3.210.000	1.00.000	90,000	3.090.000
4	Juan Sebastian	01/11/2010	15 años	1.000.000	70,000	1.070.000	1.000.000	30,000	1.030.000

Powered by CamScanner

N°	nombre	fecha ingreso	antiguedad	salario basico	7% Bono antiguedad	mes total	fondo de retiro 10%	13% s. social	total a pagar
	Camila castro Riasco	10 ago 2021	4 años	600.000	42.000	642.000	60.000	78.000	564.000
	Jhoana Riasco Riasco	8 septiembre 2024	1 año	500.000	35.000	535.000	50.000	75.000	470.000
	Ingrid lorena Zamora	1 enero 2022	3 años	1,000,000	70.000	1,070,000	100,000	30.000	940.000
	Luz Daniela Renteria G.	3 febrero 2023	2 años	300.000	27.000	327.000	30.000	9.000	282.000
	Jesica candelo Vivero	6 mayo 2024	1 ano	900.000	63.000	963.000	90.000	27.000	846.000

Luz Daniela Renteria

ficha 3128073

Powered by CamScanner

28|08|25

Alba Patricia Panameño Pranja
N: 312.8073

1 ¿Cual era el sueño del emprendedor?

El sueño del emprendedor Alejandro Rodriguez era tener una mejor calidad de vida y ayudar a otras personas. Desde niño, Alejandro se inspiro en el estilo de vida de una familia que visitaba, donde vio la generosidad y el vienestar que disfrutaban. Queria replicar su exito lo que lo llevo a iniciar su propio negocio.

2 Que factores lo llevaron al exito?

Factores que lo llevaron al exito
Perseverancia y determinación
Aprendizaje continuo
Innovación y adaptación
trabajo duro y dedicación
Visión y Planificación
Apoyo resiliencia y capacidad para aprender de los errores

3 Cuales eran las caracteristicas personales que lo llevaron al exito

Determinación y perseverancia
Pasión, entusiasmo, trabajo y disciplina
Creatividad innovación
Vision Planificación auto confianza y seguridad en si mismo

Powered by CamScanner

4. Que experiencia conocen ustedes de alguien que ayu emprendido y sea exitoso?

Aqui en nuestro medio no conozco.

5. Que Conceptos y caracteristicas propias tenemos para ser emprendedores

Marketing y ventas

Gestion Financiera

Comunicación efectiva

Aprendizaje continuo

Vision y Planificación

Pasión y entusiasmo

trabajo duro y disciplina

D O F O

D	O
F	A

D. Falta de confianza conmigo misma

Miedo a que las cosas no salgan como queremos

Negatividad, perfeccionismo

Falta de autoconocimiento

Powered by CamScanner

O. Aprendizaje y desarrollo para aprender nuevas habilidades y conocimientos

oportunidades para establecer relaciones y conexiones
oportunidad para viajar y tener nuevas experiencias
oportunidades para iniciar mi propio negocio

F. Empatia. la capacidad para entender y conectar los demas

Creatividad la capacidad para generar ideas innovadoras y soluciones creativas
Pasion y entusiasmo

A. Empatia
Resolucion de conflitos
Amable con los Personas
Respetuoso

Powered by CamScanner

* Cual era el sueño del emprendedor?
* Que factor lo llevaron al exito?
* Cuales eran las caracteristicas personales que lo llevaron al exito?

* Que esperiencias Individuales conocen ustedes de personas que hayan emprendido y hayan sido exitosos?

* Que concepto y que caracteristica propias tenemos para hacer emprendedores

Dotaq D/O F/A 3 de cada una

Solución

* El sueño de Alejandro Rodriguez fue llegar hacer un gran distribuidor de pan mas grande de barranquilla

* Los factores que lo llevaron al exito, la persistencia, las estrategias, actitud positiva las ganas de salir adelante como un gran emprendedor.

* Las caracteristicas de Alejandro, Personales amabilidad, compromiso, Responsabilidad, Resilencia humildad buen carisma.

* No conozco ninguna persona

Powered by CamScanner

Concepto y caracteristicas propias que tenemos para hacer Emprendedores

Soy una persona con proyectos claros, trabajadora para lograr y hacer las cosas y llegar a cumplirlas

mis caracteristicas. Sorprendente, Responsable, Comprensiva, Onesta etc.

Debilidad. Sensible Caracter Fuerte, Miedos

Fortaleza. Resistencia, Onesta, Responsable

Amenaza. Morosidad de clientes, Inestabilidad economica y falta de adaptacion

Oportunidad. Estudiar en el Sena Emprendimiento para obtener mas conocimiento

* Conocer al dueño de la empresa de equipo pesca, asi empiece a vender los productos que ellos manejan Ej: Resina, fibra, pintura etc.

* Tener la persona en mi emprendimiento que hace los Articulos (votes) sin cobrar mucho Dinero.

Jolon Jasivi Condeto Ordoñez
Ficha: 3128043
Fecha: 28/08/25

Powered by CamScanner

1¿ Cual era el sueño del emprendedor?

2¿ Que factores lo llevaro al exito

3¿ Cuales eran las caracteristicas personales que lo llevaron al exito?

4¿ Que experiencias individuales que ustedes conocen de personas que allan emprendido y que haigan tenido exito?

5¿ Que conceptos y que caracteristicas propias tienen ustedes para ser emprendedores?

Hacer su dofa personal

Desarrollo

1. Sacar a su familia adelante
2. Determinacion
   Perseverancia
3. Que era una persona decidida y no se dejo llevar por el miedo
4. David Velez (Nubank). Mediante la innovacion tecnologica continua, la expancion de su portafolios de productos, la consolidacion de su liderazgo en america latina.

Powered by CamScanner

Iván Jorge Barrios Torres

5. Confianza.
Responsabilidad.
Trabajador.

fecha 31280 73

Debilidades	Fortalezas
Miedo No saber expresarse Mal comportamiento	Responsabilidad Perseverancia Cariñosa

Oportunidades	Amenazas
Leer la oportunidad de entrar a una escuela de fútbol	Vivir en apartado

Powered by CamScanner

Hoja (1)

Nombre: Gaston Ortiz Campos

Número Ficha: 2128013

Fecha: 28/08/2025

Desarrollo de la actividad..

Powered by CamScanner

¿Cual era el sueño del emprendedor?
¿Que Factores lo llevaron al exito?
¿Cuales eran las caracteristicas Personales que lo llevaron al exito?

¿Que experiensias Individuales ustedes conocen de Personas que aran emprendido y aran tenido exito!?

¿Que conceptos y caracteristicas Propias tienen ustedes Para ser emprendedores!?

Hacer Su dofa Individual..

Desarrollo.

1) Mejorar su situacion economica y ser un gran empresario.

2) la determinación de tener la seguridad y la Voluntad de hacer las cosas.

3) Que era una Persona que no tenia los recursos suficientes Para Pagar una Carrera, Pero aun asi lo logro.

Powered by CamScanner

Hoja (2)

4] Simon borrero (Rappi) Crecieron de 1 a 5 millones de usuario entre 2016 y 2018. (Fuente: AppsFlyer)

5] Pues tengo varias caracteristicas Por Ejemplos Hacer deliciosos Postres, Hacer dulces con nuestros Productos Campecinos y de Parte baja de la zona de Lopez de micay.

DOFA Personal

Fortalezas

- Liderazgo
- Creatividad
- Recilliensia
- Respectuosidad
- Honestidad

Debilidades

- Pocas habilidades Para resolver Problemas
- Poca atension a los detalles
- Impuntualidad.

Oportunidades

- Entrar a una agensia que tenia el nombre de: Angeles
- Tener el apoyo de mi familia.
- Tener buena Postura y medida.

Amenazas

- Tener rechazos en alguna agensia de modelos.
- No tener como pagar mis estudios.
- Perder mi Postura en algun momento

Powered by CamScanner

Nombre: Eidy Johana Viveros Viveros
Fecha: 28 08 2025
Profesor:
Materia: 3128073
Institución: Noanamito
Curso:
Nota:

1) Cual era el sueño del emprendedor

El sueño de Alejandro era emprender y salir adelante con un negocio propio, empezando con la venta de empanadas en la calle, este sueño se materializo convirtiendose en una empresa con varios locales en colombia y todo gracias a su constancia y a las ganas de superar los miedos y los obstaculos iniciales.

2) Que factores lo llevaron al exito

Los factores que lo llevaron al exito fue identificar una necesidad y ofrecer un producto innovador, su atrevimiento para vender de forma poco convencional, su enfoque en la atencion al cliente y la calidad de su producto, su capacidad para contratar y motivar a otras personas y su resilencia frente a los obstaculos.

3) Cuales eran las caracteristicas personales que lo llevaron al exito

Las caracteristicas personales que lo llevaron al exito fueron su iniciativa y capacidad de tomar riesgos al vender empanadas en la calle sin pensar del que diran, su determinacion y perseverancia para superar los obstaculos y aprender de sus inicios.

4) Que esperiensias individuales conocen ustedes de personas que allan emprendido y allan sido un exito.

NO conosco

5) Que concepto y que caracteristica propias tenemos para hacer emprendedores

Los concepto claves de tener innovacion, emprendimiento, liderazgo, resilencia y adaptavilidad.

Las caractensticas personales que tenemos son: pasion, autodisiplina, comunicacion efectiva, trabajo en equipo, aprendisaje continuo y vision estrategica

6) DOFA

D	O	Debilidad
		Fortaleza
F	A	Amenaza
		Oportunidad

- Debilidad
  - Impaciencia
  - Inseguridad
  - Puntualidad
- Fortaleza
  - Confianza
  - Empatia
  - Comunicacion
- Amenaza
  - Competencia
  - Promosion
  - Estabilidad
- Oportunidad
  - Curso del sena
  - Sitio turistico
  - Desarrollar mi negocio

Powered by CamScanner

Modelo de Negocios Canvas

Diseñado por:

1. Asociaciones Clave (Red de Proveedores)	2. Actividades Clave	3. Propuesta de Valor	4. Relaciones con los Clientes	5. Segmentos de Mercado
Empresa de esmalte Empresas de materiales	Atención al cliente Gestion de inventario	Manicura Pedicura ambiente agradable utilizamos insumos de calidad	Atención personalizada Experiencia satisfactoria	Mujeres de 3 a 35 años Niñas y niños Hombres Usaquen Calle Principal
	6. Recursos Clave		7. Canales de Comunicación	
	Local Insumos Manicurista Cabina de manicura Equipo		Facebook Instagram Sitio web WhatsApp	

8. Estructura de Costos	9. Fuentes de Ingresos
Arriendo de local 500.000 Pago del personal 200.000 Luz + telefono 300.000	Nom 20 - 81 mes 1.800.000 Individual 25 - al mes 375.000

Eidy Johana Viveros Viveros

Fecha 29-08-2025

Ficha 3128073

Powered by CamScanner

Modelo de Negocios Canvas		Diseñado por:		
1. "Asociaciones Clave (Red de Partners)"	2. "Actividades Clave"	4. "Propuesta de Valor"	5. "Relaciones con los Clientes"	7. "Segmentos de Mercado"
* Empresa agropecuaria B/tura * Empresa de productos de resina, fibra, pintura Thinner, pigmento, rodillos Tapa bocas.	* verificar que el trabajador haya lavado bien y que el producto sea de buena calidad.	* Botes * Pintura * Rodillos * Thinner * buena atención * la calidad del Producto es muy buena	* Atención personalizada * Atención por whatsapp	* Público en general hombres Mujeres Adolescentes Jóvenes niños
	3. "Recursos Clave"		6. "Canales (Distribución / Comunicación)"	
	* Local * Operario * Vendedor		* whatsapp * facebook	
8. "Estructura de Costos"			9. "Fuentes de Ingreso"	
Personal. $ 400.000 mes Luz . $ 20.000			Ventas. $3.000.000 Asesoría. $ 400.000	

ficha: 3128073

fecha: 29/08/25

Jelen Jasivi Condelo D

Powered by CamScanner

Modelo de Negocios Canvas	Diseñado por:	Jorge Cossio Zamora R.

1. "Asociaciones Clave (Red de Partners)"	2. "Actividades Clave"	4. "Propuesta de Valor"	5. "Relaciones con los Clientes"	7. "Segmentos de Mercado"
producto de venta de ropa - fabricante de ropa - los bordados - los mensajeros	Contacto con proveedor tener ayuda hacer paquetes	nuestro producto sea mejor que el de la competencia para que nuestro cliente no busque sus productos y nuestro tercior no busque de buena calidad	tiendas físicas	personas que hace sitios para comprar en sus casas y para ellos
	3. "Recursos Clave"		6. "Canales (Distribución y Comunicación)"	
	Local vehículo servicios una persona que trabaja		venta directa al cliente	

8. "Estructura de Costos"	9. "Fuentes de Ingreso"
Local: 500.000 Servicios Publicos: 400.000 trabajadores: 200.000 Impuestos:	Venta de producto 1000.000 asesoria por arreglo de ropa: 30.000

Powered by CamScanner

Modelo de Negocios Canvas	Diseñado por: Juan Sebastián Pérez Tuta			
1. Asociaciones Clave (Red de Partners)	2. Actividades Clave	4. Propuesta de Valor	7. Relaciones con los Clientes	8. Segmentos de Mercado
*Materia *Distribuidores *Transportistas *Proveedores	Mirar las cantidades de productos	Necesito productos sea que el jefe los compre, los que quiere, la ropa, los zapatos, etc.	Trato Fisico y online	Personas que negocian el producto para hacer viveros para luego con los jefes
	3. Recursos Clave		6. Canales (Distribución / Comunicación)	
	Taller maquinaria espacio Foro		Los mas comunes	

5. Estructura de Costos	9. Fuentes de Ingresos
Arriendo: 400.000 Servicios: 200.000 Trabajadores: 700.000 Insumos: 100.000	50.000 por mes sin ganancia 20.000 precio servicio de maquinaria

Powered by CamScanner

Luz Daniela Renteria Grueso

Modelo de Negocios Canvas		Diseñado por:		
1."Asociaciones Clave (Red de Partners)"	2."Actividades Clave"	4."Propuesta de Valor"	5."Relaciones con los Clientes"	7."Segmentos de Mercado"
productores de flores, La familia, agrinogramas la persona que transporta las flores	recivir pedido hacer pedido revisar las flores que lleguen en buenas	nuestro producto sera mejor que el de la competencia por que nuestra calidad ba hacer superior y nuestra atencion ba hacer de buena calidad.	la relacion con nuestro clientes ba hacer por medio de redes sociales	Personas que necesitan el producto para personas que organizan eventos como cumpleaños bodas celebraciones iglesias etc
	3."Recursos Clave"		6."Canales, Distribución y Comunicación"	
	ahorros prestamos actividades para generar ingreso		las redes sociales son canal de distribucion	

8."Estructura de Costos"		9."Fuentes de Ingreso"
S. Publico	500.000	Ventas 7,000,000
arriendo	7,000,000	acesoria 500,000
pago de personal	700.000	
Impuestos	50.000	

Powered by CamScanner

Ficha: 3128073

Nombre: Ingrid Lorena Zumaru Rivasco | Programa: emprendimiento y fomento Em

NO	NOMBRE	Fecha de ingreso	Antiguedad	Salario basico	Bono antiguedad 7%	Total mes	Fondo de 10% ahorro	Social 3%	Total Pagar
1	Daniela gracio	27/08/2022	4 año	400.000	28000	428000	40000	12000	376000
2	Lina Rativo	1/02/2025	2 meses	500.000	35000	535000	50.000	15000	470.000
3	Varta vive ros	30/05/2023	1 año	200.000	14000	214000	20000	6000	188.000
4	Sandra angulo	10/04/2025	3 meses	300.000	21000	321000	30.000	9000	282000
5	marcela zumaru	9/03/2024	5 años	600.000	42000	642000	60000	18000	522000

Powered by CamScanner

TI

Nelson Ivan Granja 1191214319 3128073

No	Nombre	fecha de ingreso	antiguedad	salario basico	Bono de Antigueda 10%	Total mes	Fondo de retiro 7%	SS social 3%	total a pagar
	gilinolic	10-08-19	7 años	4.000.000	400.000	4.400.000	280.000	120,000	4.000,000
	Jduar R	7-02-18	8 años	2.000.000	200.000	2,200.000	140,000	600,000	1,460.000
	Helen Josi	5-03-20	5 años	3,000.000	300,000	3300,000	210.000	990,000	2,991,000
	Lolbanielo R	13-11-21	4 años	800.000	80.000	880000	56,000	24000	800,000
	Nerdy Jhoana Tovar	22-12-17	9 años	1,000.000	100.000	1,100,000	70,000	30,000	1,000,000

Modelo de Negocios Canvas		Diseñado por:	Albo Patricio Paraguay	
1."Asociaciones Clave (Red de Partners)"	2."Actividades Clave"	4."Propuesta de Valor"	5."Relaciones con los Clientes"	7."Segmentos de Mercado"
Fabricantes de ropa Distribuidores de ropa Empresa de envios	Realizar Ventas Atender a los cliente	La tienda ofrece productos de alta calidad que son duraderas y resistentes. La tienda ofrece una garantia de calidad para sus productos	Escuchar activamente. Responder de manera oportuna conocer al diente. empatia	La tienda se enfoca en atender a niños y niñas 1 a 14 años Jovenes de 15 y 25 años Adultos entre 25 y 60 años Mujeres: La tienda se enfoca en atender mujeres que buscan ropa femenino.
	3."Recursos Clave"		6."Canales, Distribución y Comunicación"	
	Local, un Credito inversión insumos equipos Caja registradora		Punto Fisico Redes Sociales	

8."Estructura de Costos"		9."Fuentes de Ingreso"
Arriendo de local	400.000	Venta de productos de ropa en la tienda fisica. Ventas en linea
Salario del trabajador	700.000	
Gastos Aseo	28.000	
Gastos de Servicios Publico	30.000	
Otros Montenimiento del mismo	1.20.000	

Powered by CamScanner

Modelo de Negocios Canvas	Diseñado por:	Juan Sebastian Valencia P

1."Asociaciones Clave (Red de Partners)"	2."Actividades Clave"	4."Propuesta de Valor"	5."Relaciones con los Clientes"	7."Segmentos de Mercado"
Fabricantes de ropa Empresa de envios Distribuidores de ropa	Realizar ventas Atender mas bien a los clientes	La tienda ofrece productos de buena calidad que sean duraderos y resistente. La tienda ofrece una garantia de calidad para sus productos	Escuchar detenidamente Restablecer de manera otra una conexion al cliente	La tienda se enfoca en atender a las personas de manera adecuada
	3. "Recursos Clave"		6. "Canales, Distribución y Comunicación"	
	Local un credito inversion equipos registradora			

8. "Estructura de Costos"	9."Fuentes de Ingreso"
Arriendo de local 500 000 Salario de trabajador 850 000 Gastos de servicio publico 50 000 Gastos de aseo 300 000 Otros mantenimientos 200 000 de el mismo	Ventas de productos de ropa en la tienda fisica Ventas en linea

Powered by CamScanner

Modelo de Negocios Canvas

Diseñado por: Gelin Utila, Campos V

1."Asociaciones Clave (Red de Partners)"	2."Actividades Clave"	4."Propuesta de Valor"	5."Relaciones con los Clientes"	7."Segmentos de Mercado"
• Proveedores locales de frutas trasportistas para la distribución • Agricultores y cooperativas • Empresas de empaque ecologico	• Compra y selección de productos frescos • control de calidad • Almacenamiento adecuado para mantener frescura • Venta y distribución a clientes minoristas y m	• Frutas y verduras frescas de calidad • Productos Organicos o cultivados, [illegible] • Servicio rapido y confiable • Variedad de productos segun temporada	• Atención personalizada en el frover • servicio a domicilio • Programas de fidelización o descuentos por volumen • comunicación por redes sociales	• Hogares que buscan productos frescos y saludables • Restaurantes y cafeterias • Tiendas de alimentos saludables • Comerciantes minoristas
	3. "Recursos Clave" • Capital para compra inicial • Refrigeración y almacenamiento • Vehículo para transporte • Personal capacitado para atención y manejo de los productos		6. "Canales, Distribución y Comunicación" • Tienda física o puesto en mercado local • Ventas en línea (redes sociales, whatsApp) • Distribución a restaurantes y tiendas pequeñas • P.o en ferias y mercados orgánicos	

8. "Estructura de Costos"	9."Fuentes de Ingreso"
• Compra de frutas y verduras • Transporte y logistica • Alquiler del local o puesto • Sueldos del personal • Gastos de empaque y marketing	• Venta directa al consumidor final • Venta a negocios y restaurantes • Paquetes o combos promocionales

Powered by CamScanner

Modelo de Negocios Canvas	Diseñado por:	Velson Ivan Grana

1."Asociaciones Clave (Red de Partners)"	2."Actividades Clave"	4."Propuesta de Valor"	5."Relaciones con los Clientes"	7. "Segmentos de Mercado"
3 Provedores insumos	Cortes de cabello delinidado de barba lavado de pelo Tintes pelo	Mi Barberia sera la mejor barberia del sitio porque tendremos la mejor atencion de calidad para los clientes	en forma directa y domicilio	hombres de edad de 3 -79 años de la vereda a Noanamito municipio lopez de micay con un ingreso medio y todo nivel educativo
	3. "Recursos Clave"		6. "Canales, Distribución y Comunicación"	
	local fisico Transporte maquinas peines Implementos equipos y sillas entretenimiento		Canal directo atravez del voz a voz atravez de redes sociales	

8. "Estructura de Costos"	9."Fuentes de Ingreso"
Alquile local: 150.000 pago empleado=40.000 servicios publicos: (energia agua telefono) valor: 200.000	Ingresos por venta: 500.000 semanal clases 100.000 por cada una

Powered by CamScanner

Juan Sebastian Valtensid Pandmino

1	3
2	3
3	2
4	3
5	4
6	3
7	4
8	2
9	2
10	4
11	2
12	3
13	3
14	3
15	2
16	3
17	4
18	2
19	2
20	3
21	3
22	3
	=63

Powered by CamScanner

1 → 1

2 → 4

3 → 4

4 → 3

5 → 4

6 → 3

7 → 2

8 → 3

9 → 4

10 → 3

11 → 2

12 → 4

13 → 3

14 → 2

15 → 1

16 → 3

17 → 3

18 → 2

19 → 3

20 → 4

21 → 3

22 → 3

Total 64

Ingrid Lorena Zamora Rivas

Jelen Jasivi Candelo Ordoñez Ficha: 3128073

02 04 25

1. → 3 Bastante/a menudo
2. → 4 Si/Totalmente
3. → 3 Bastante/a menudo
4. → 4 Si/Totalmente
5. → 4 Si/Totalmente
6. → 3 Bastante/a menudo
7. → 3 Bastante/a menudo
8. → 3 Bastante/a menudo
9. → 4 Si/Totalmente
10. → 4 Si/Totalmente
11. → 2 Algo/Alguna vez
12. → 4 Si/Totalmente
13. → 3 Bastante/a menudo
14. → 3 Bastante/a menudo
15. → 2 Algo/Alguna vez
16. → 3 Bastante/a menudo
17. → 3 Bastante/a menudo
18. → 4 Si/Totalmente
19. → 3 Bastante/a menudo
20. → 4 Si/Totalmente
21. → 3 Bastante/a menudo
22. → 1 No/En absoluto

#70

Powered by CamScanner

Iduar Stiven Riascos Torres Ficha: 3128073

1. → 2 Algo/Alguna ve
2. → 4 Si/totalmente
3. → 2 Algo/Algunas
4. → 4 Si/totalmente
5. → 3 Bastante
6. → 2 Algo
7. → 2 Algo
8. → 3 Bastante
9. → 4 Si
10. → 4 Si
11. → 2 Algo
12. → 4 Si
13. → 2 Algo
14 → 3 Bastante
15. → 3 Bastante
16. → 2 Algo
17. → 3 Bastante
18. → 4 Si
19. → 4 Si
20. → 4 Si
21. → 1 no
22. → 1 no

= 63

Powered by CamScanner

(3) → 3

(4) → 3

(5) → 3

(6) → 2

(7) → 2

(8) → 2

(9) → 4

(10) → 2

(11) → 2

(12) → 4

(13) → 2

(14) → 2

(15) → 3

(16) → 3

(17) → 3

20 → 4

27 → 7

22 → 7

Total=58

Luz Daniela Renteria Grueso

Powered by CamScanner

Eidy Johana Viveros Viveros | 312873

1) → 4
2) → 4
3) → 4
4) → 4
5) → 4
6) → 2
7) → 3
8) → 2
9) → 4
10) → 2
11) → 4
12) → 4
13) → 4
14) → 4
15) → 3
16) → 3
17) → 3
18) → 4
19) → 4
20) → 4
21) → 4
22) → 1

Total 75

Powered by CamScanner

Alba Patricia Panameño Granja S # Ficha 3128073

1)	4
2)	2
3)	4
4)	4
5)	3
6)	2
7)	2
8)	3
9)	4
10)	4
11	2
12	3
13	2
14	3
15	4
16	2
17	2
18	2
19	4
20	4
21	4
22	2
	64

Powered by CamScanner

PREPARACIÓN

Investigar y entender la posición, los intereses y los objetivos propositos de la contra parte.

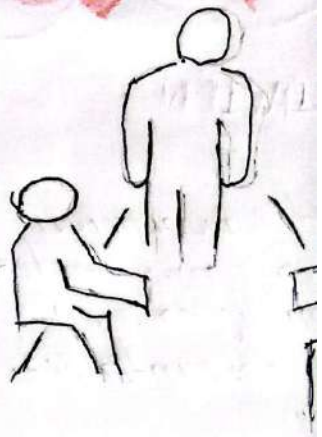
PROCESO

Secuencia estructurada de etapas para resolver un conflicto alcanzar un acuerdo entre dos o mas partes

PERSONAS

Actores claves, pudiendo ser individuos grupos equipo, que buscan llegar aun acuerdo.

PRODUCTO: objeto Principal de la transacción satisfaciendo las necesidades de ambos partes.



INTEGRANTES

Eydi Johana Vi

Eduar stiven R

Jelen Jasivi Ca

Ficha: 3128073

Fecha: 02/09/25

Powered by CamScanner

NEGOCIACIÓN

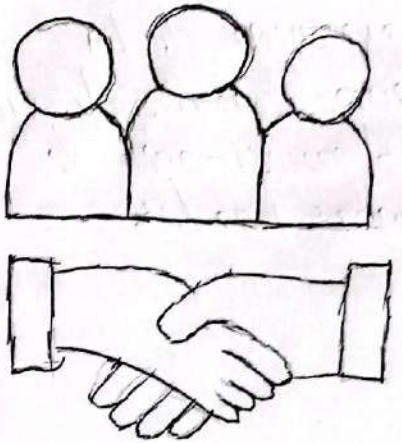
Proceso de comunicación entre dos o mas partes que buscan llegar a un acuerdo, sobre intereses.

Tipos de Negociación

#1 Negociación Acomodativa.
#2 Negociación Competitiva o Distributiva.
#3 Negociación Colaborativa.
#4 Negociación por Compromiso.
#5 Negociación evitativa.

TECNICAS Y PROCESOS DE NEGOCIACIÓN

#1 La Preparación
#2 La Discusión
#3 Las señales
#4 Las Propuestas
#5 El Intercambio
#6 El Cierre y el acuerdo



QUE IMPLICA LA NEGOCIACIÓN

* Proceso de comunicación
* Intereses divergentes
* Busqueda de acuerdo
* Toma y daca
* Aplicación amplia

Habilidades Para una buena Negociación.

* Empatia.
* Persuación.
* Creatividad.
* Escucha activa.

EJ: de Negociación en la vida Diaria

* Profesional
* Personal

Powered by CamScanner

NEGOCIACION

La negociacion es un proceso de comunicacion y discusion entre 2 o mas partes con intereses, objetivos o necesidades divergentes, con el fin de llegar a un acuerdo mutuamente aceptable.

PROCESO DE COMUNICACION: dialogo entre las partes

INTERESES DIVERGENTES: Objetivos distintos

BUSQUEDA DE ACUERDOS: encontrar una solucion aceptable para todos

TOMA Y DACA: Ceder en algo

AMPLIACIÓN AMPLIA: amplias negociaciones

PARA NEGOCIAR CON EXITO, ES IMPORTANTE CULTIVAR CIERTAS HABILIDADES

EMPATIA: comprender la otra parte

PERSUACIÓN: capaz de presentar un argumento

CREATIVIDAD: Encontrar solucion

ESCUCHA ACTIVA: prestar atencion a lo que dice la otra parte

EJEMPLO DE NEGOCIACION EN LA VIDA DIARIA

PROFECIONAL: Pedir sueldo, negociar el termino de un contrato con proveedor.

PERSONAL: llegar a un acuerdo sobre los planes de vacaciones con la familia

Luz Daniela Rentería Grueso

Ingrid Lorena Zamora

Alba Patricia Paramento

FECHA: 2 sep 2025

FICHA: 3128073

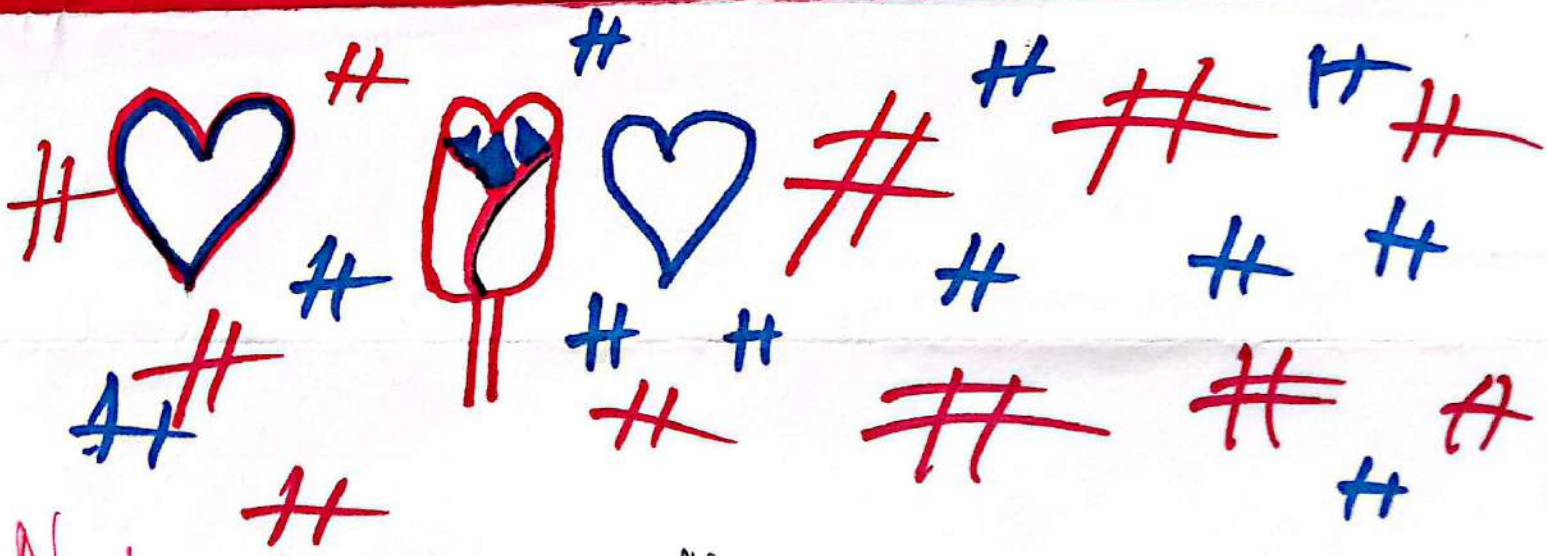
Powered by CamScanner

Técnicas y Procesos de negociación

- La Preparación.
- La discusión.
- Las señales.
- Las Propuestas.
- El intercambio.
- El Cierre y el acuerdo.

Preparación: Conocer bien los objetivos de cada Parte (Cada) involucrada. Establece tus estrategias y define Claramente el rumbo que quieres que tome la negacion.

Discusión: Intercambiar Información con la otra Presentar tus Posiciones y escucha, Explorar Posibles Soluciones y buscar Puntos en comun.



Nombres: Gelin Otilia G.V. Nelson Ivan Granja
JUAN SEBASTIAN VALENCIA P.

Powered by CamScanner

Propuesta: Presenta propuestas concretas observa las señales de aceptación o rechazo para ajustar tu estrategia.

Intercambio: Realizar concesiones si es necesario buscar un terreno común donde ambos pueden ganar.

Cierre: Formalizar el acuerdo alcanzado.
Asegurar que ambas partes cumplan con lo pactado

Ademas es importante que desarrolles habilidades claves para negociar bien como:

* Empatia
* Creatividad.

Powered by CamScanner

Luz Daniela Rentería

Dia Mes Ficha Año 3128073

Atrapa Sueños

* Cual era el sueño del emprendedor
R// Ser empresario

* Que factores lo llevaron al exito
R// la panaderia

* Cuales eran las caracteristicas personales que lo llevaron al exito
R// la motivacion, perder el miedo

* Que experiencias individuales conocen ustedes.
R// ninguna

* personas que hayan emprendido y hayan sido exito
R// ninguno

* Que conceptos y que caracteristicas propias tenemos para hacer emprendedores
la creatividad, persistente, amable, me gusta trabajar.

Powered by CamScanner

clausula contenido de contrato

Clausula de objeto del contrato, duración del contrato, de pago, de obligaciones de las partes, responsabilidad, terminación, confidencialidad

modalidad de contrato

Contrato por tiempo determinado, indeterminado, proyecto, continuos, licencia franquicia joint venture

documentos legales para contratar

contrato de trabajo, servicios, compraventa arrendamiento, licencia, franquicia, confidencialidad

obligaciones patron, trabajador

patron: pago puntual, prestaciones afiliacion de los trabajadores, seguridad social cumplimiento de las normas, provicion de herramientas

trabajador: cumplir las funciones de sus puestos con diligencias, seguir las intruciones de emplear acatar las normas de seguridad

documentos de afiliacion a s. social

cedula de ciudadania, tarjeta de identidad, cedula extranjera, permiso especial de permanencia PEP

Documentos para vinculacion laboral

hoja de vida, documento de identidad cedula, y las certificaciones de afiliacion en la EPS y al fondo de funciones

Alba Patricia Panameño
Ingrid lorena zamora
Luz Daniela Rentería
Juan Sebastian valencia
ficha: 3128073

Powered by CamScanner

Normas legales en contratación

Las normas legales para la contratación en colombia estan rigidas por la ley 80 de 1993 y la ley 7150 de 2007

Publica: define los principios rectores las modalidades de contrato, capacidad, para contratar y el regimen juridico de los contratos

Privado: modifica y comenta la ley 80 de 1993, estableciendo reglas para las modalidades de selección

Clases de Vinculacion

Vinculacion emocional, racional, social, economica, contractual, afectiva, laboral tecnologia.

Tipos de Contrato

Contrato de compraventa, servicios, trabajo, arrendamiento, franquicia, licencia, Joint Ventures y outsourcing

Servicios: un contrato de servicio es un acuerdo entre dos partes en el que una parte (el proveedor de servicios) se compromete a prestar un servicio especifico a la otra parte.

laboral: es un acuerdo entre una empresa empleador y una persona trabajador en el que el trabajo se obliga a prestar un servicio personal.

Publica: alianzas publico privados, contratacion publica consesiones participacion ciudadana.

Privada: alianzas estrategicas, partherships, franquicias, joint ventures.

Powered by CamScanner

Ficha: 3128073

fecha: 03/09/25

Eudy Viveros

Idoar Riosco

Jelen Candelo

Normas legales de Contrataciones

Son conjunto de leyes regulaciones y principios jurídicos que gobiernan las relaciones

Publica. 80/1993 Conjunto de leyes decretos y reglamentos que rigen las entidades publicas

Privadas. 80/1993 Conjunto de leyes y regulaciones que rigen los acuerdos y contratos.

Clases de Vinculacion: se refiere a las diversas forma en que una persona se une o se relaciona con una entidad.

Publica: se refiere a la forma en que una persona se une al servicio del estado en entidad publica

Privada: se refiere a los tipos de contrato o relaciones que establecen empresa del sector privados como individuos

Tipos de contratos: indefinido, termino fijo, obra o labor, aprendizaje, ocasional, accidental, transitorio civil o prestación de servicio

Laboral Son a termino fijo que tiene un plazo maximo de 3 años

Servicios: es un solo tipo de contrato que se diferencia por el objetivo del servicio contratado

Modalidad de contratos. Distinta alternativa que existen para formalizar y una formación laboral o de servicios.

Contenido de contrato. Son los segmentos o disposiciones especificas que establen terminos, condiciones, derechos y obligaciones

Documentos legales para contratos. son instrumentos escritos y formales que establecen derechos y obligaciones entre las partes.

Obligaciones. es un vinculos juridico entre un acreedor y un deudor.

Patrono. Son el conjunto de deberes legales y contractuales que un empleador tiene acio su trabajadores

Trabajadores. Son los deberes que contrae al firmar un contrato laboral.

Documento de afiliacion Saual. figuran los datos pasonales del funcionario o funcionaria necesarios para su identificación.

Documentos para vinculación laboral. papeles requeridos por un empleador para verificar la identidad, educación experiencia, antecedentes.

Powered by CamScanner

PLAN DE NEGOCIO - BASICO

Regional: CAUCA Centro: COMERCIO Y SERVICIOS Municipio: LOPEZ DE MICAY

Nombre de la Unidad Productiva: **RESINAS Y FIBRAS**

I. Información básica de la Unidad Productiva

Nombre líder: JELEN JASIVI

Apellidos: CANDELO ORDOÑEZ

Documento de identidad No. 1061112273

Fecha de Nacimiento: 23/10/1999

Teléfono de residencia: 3218154833 Dirección: VEREDA NOANAMITO-LOPEZ DE MICAY

Tipo de población: AFRO

Integrantes de la unidad productiva: EIDY JHOANA VIVEROS
INGRID ZAMORA
JELEN JASIVI CANDELO

II. Información general

1.Productos y servicios a ofrecer: VENTA DE BOTES, RESINA, FIBRA, THINER, RODILLOS PARA FABRICACION DE BOTES Y PARA EL PUBLICO EN GENERAL.

2. Tipo de unidad productiva: (marque con una X su respuesta)

Producción primaria o extractiva ___ servicio __ agroindustria ___comercio X otros y cual___

3. Sector en el cual se ubica su proyecto: (marque con una X su respuesta)

Comercio y servicios X Agropecuario _____ Industrial___X_ Otro Cuál? _____

4. En que consiste su negocio (describa brevemente)
FABRICACIÓN DE BOTES DE NAVEGACION Y VENTA DE INSUMOS PARA EL MISMO PROCESO A PUBLICO EN GENERAL.

5. Ubicación de la Unidad Productiva:

Dirección: VEREDA NOANAMITO-CALLE PRINCIPAL Estrato:
MUNICIPIO LOPEZ DE MICAY
Ciudad: Departamento: CAUCA

III. Aspectos generales del mercado

1. Quiénes son sus clientes actuales? (marque con una X su respuesta)

Amas de casa____ Empresas Estudiantes Trabajadores independientes
Vecinos _____ Otros cual? PUBLICO EN GENERAL

2. Cómo les vende o cómo les va a vender? (marque con una X su respuesta)
Local / punto fijo__X__ Por pedido____ A domicilio__X__ Otro Cuál? _____

3. Como le pagan o cómo le van a pagar sus clientes? (marque con una X su respuesta)
De contado__X__ A crédito Otro Cual_____

4. Cuantos trabajan en su unidad productiva?

Directos: 2 Indirectos: 1

Labores de la UP

N°	Nombre trabajador	Rol o Actividades
GERENTE	EIDY JOHANA VIVEROS	REALIZAR CONTACTOS CON PROVEEDORES, BUSCAR CLIENTES, HACER CONTRATOS DE FABRICACIÓN DE BOTES DE NAVEGACIÓN, DISTRIBUIR Y REVISAR CUENTAS, DESPACHAR PRODUCTO TERMINADO
VENDEDORA	INGRID ZAMORA	ATENDER PÚBLICO, ORGANIZAR MERCANCIA PARA EXHIBICIÓN,RECIBIR PAGOS POR VENTAS, REPORTAR PAGOS.
OPERARIO	JEILEN JASIVI CANDELO	ELABORA Y HACE OFICIOS MANUALES DE FABRICACION DE BOTES ACUATICOS, FABRICACIÓN EN GENERAL DE LAS PARTES DEL BOTE.

5. Enuncie cronológicamente las principales actividades para producir el bien o servicio (Flujo de procesos).

1. CONTACTO CON PROVEEDORES	15. PULIR
2. SOLICITUD DE COTIZACIONES	16. PINTARLO
3. ANALISIS DE COTIZACIONES	17. PEGAR CAUCHO
4. ESCOGENCIA DE PROVEEDOR	18. PEGAR PLATINA
5. HACER PEDIDO	19. MARCARLO
7. RECEPCION DE PEDIDO	20. EXHIBIR EL ARTÍCULO
8. REVISION DE PEDIDO	21. REALIZAR EL PROCESO DE VENTA
9. DESEMPAQUE DE PEDIDO	
10. ESHIBICION DE MERCANCIA	
11. HACER DISEÑO DEL BOTE	
12. HACER MOLDE	
13. CUBRIMIENTO DE MOLDE	

14. SACAR DEL MOLDE

V. Proyección de ventas

1. Enuncie los principales productos o servicios que va a ofrecer

producto o servicio (1)	unidad (2)	cantidad mensual (3)	costo por unidad (4)	costo total (3x4) (5)	precio de venta por unidad (6)	total ventas (3x6)	Utilidad o Ganancia (diferencia entre el precio de venta por unidad y costo por
BOTES	Unidad	2	3.000.000	6.000.000	4.000.000	8.000.000	1.000.000
RESINA	GALONETA	5	480.000	2.400.000	490.000	2.450.000	10.000
FIBRA	KILO	20	14.000	280.000	16.000	320.000	2.000
PIGMENTO-PINTURA	UNIDAD	5	50.000	250.000	55.000	275.000	5.000
TOTALES				**8.930.000**		**11.045.000**	**1.017.000**

VI. Aspectos Financieros

1. Ingresos mensuales de la Unidad Productiva

Concepto	$ valor mensual
Ventas de contado	11.045.000
Ventas a crédito (fiado)	0
Otros Ingresos (ventas relacionadas con la unidad)	0
TOTAL INGRESOS MENSUALES (suma ventas de contado + ventas a crédito + otros ingresos)	**11.045.000**

2.- Costos y gastos mensuales de funcionamiento de la unidad productiva

Concepto	$ Gasto Mensual
TOTAL GASTOS SERVICIOS (suma teléfono + agua + energía + gas)	**75000**
TELEFONO	45000
ENERGÍA	30000
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS (sumar papelería + aseo + cafetería +	**34000**
Papelería	4000
Aseo	30000
Otros	
GASTOS OPERACIONALES (MANO DE OBRA O JORNALES)	**300000**
GASTOS DE FUNCIONAMIENTO	**190.000**
Arriendo del local / predio	100.000
Arriendo de maquinaria o Equipos	40.000
Mantenimiento de la unidad	50.000
Intereses por Créditos y préstamos relacionados con la unidad	0
OTROS GASTOS (PUBLICIDAD, MERCADEO OTROS)	**20.000**

TOTAL GASTOS (total servicios + total gastos administrativos + gastos de operacionales + gastos de funcionamiento otros gastos)	**619.000**

3. Materia prima e insumos requeridos mensualmente para la elaboración del producto o la prestación del servicio.

INSUMOS DE PRODUCCIÓN	PROVEEDOR	COSTO UNITARIO	CANTIDAD	COSTO TOTAL (CANTIDAD X COSTO POR UNIDAD)	PRODUCCION MENSUAL EN UNIDADES	VALOR TOTAL
FIBRA	EQUIPESCA	$ 700.000,00	2	$ 1.400.000,00	1	$ 1.400.000,00
RESINA	EQUIPESCA	$ 480.000,00	8	$ 3.840.000,00	1	$ 3.840.000,00
PINTURA	EQUIPESCA	$ 70.000,00	7	$ 490.000,00	1	$ 490.000,00
CAUCHO	EQUIPESCA	$ 100.000,00	3	$ 300.000,00	1	$ 300.000,00
TINNER	EQUIPESCA	$ 100.000,00	3	$ 300.000,00	1	$ 300.000,00
RODILLO	EQUIPESCA	$ 6.000,00	12	$ 72.000,00	1	$ 72.000,00
PLATINA	EQUIPESCA	$ 38.000,00	6	$ 228.000,00	1	$ 228.000,00
LIJA	EQUIPESCA	$ 4.000,00	3	$ 12.000,00	1	$ 12.000,00
DISCO DE PULIR	EQUIPESCA	$ 5.000,00	12	$ 60.000,00	1	$ 60.000,00
PERIOXIDO	EQUIPESCA	$ 50.000,00	2	$ 100.000,00	1	$ 100.000,00
PGMENTO	EQUIPESCA	$ 50.000,00	8	$ 400.000,00	1	$ 400.000,00
BROCHA	EQUIPESCA	$ 6.000,00	12	$ 72.000,00	1	$ 72.000,00
				7.274.000		$ 7.274.000,00

INSUMOS DE PRODUCCIÓN	PROVEEDOR	COSTO UNITARIO	CANTIDAD	COSTO TOTAL (CANTIDAD X COSTO POR UNIDAD)	PRODUCCION MENSUAL EN UNIDADES	VALOR TOTAL
		0		0		0

INSUMOS DE PRODUCCIÓN	PROVEEDOR	COSTO UNITARIO	CANTIDAD	COSTO TOTAL (CANTIDAD X COSTO POR UNIDAD)	PRODUCCION MENSUAL EN UNIDADES	VALOR TOTAL
T O T A L		0				0

CONCEPTO	VALOR
TOTAL INGRESOS MENSUALES (Coloque respuesta **VI-1**)	11.045.000
TOTAL GASTOS DE FUNCIONAMIENTO (Coloque reapuesta **VI-2)**	619.000
TOTAL COSTOS INSUMOS (Coloque respuesta **VI-3**)	7.274.000
UTILIDAD NETA (Total Ingresos Mensuales – Total costos insumos -Total Gastos De Funcionamiento)	**3.152.000**

5. Inversiones del proyecto

MAQUINARIA Y HERRAMIENTAS	PROVEEDOR	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL (CANTIDAD X PRECIO UNITARIO)
PULIDORA	MAQUITODO	2	$ 1.149.000,00	$ 2.298.000,00
TALADRO	MAQUITODO	1	$ 169.000,00	$ 169.000,00
COMPRESOR	MAQUITODO	1	$ 783.000,00	$ 783.000,00
PLANTA	MAQUITODO	1	$ 1.500.000,00	$ 1.500.000,00
REMACHADORA	MAQUITODO	2	$ 450.000,00	$ 900.000,00
LIJADORA	MAQUITODO	1	$ 513.000,00	$ 513.000,00
SUBTOTAL				**6.163.000**

MUEBLES Y ENSERES	PROVEEDOR	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL (CANTIDAD X PRECIO UNITARIO)
SILLA	ALMACEN M	2	80.000	160.000
SUBTOTAL				**160.000**

EQUIPOS	PROVEEDOR	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL (CANTIDAD X PRECIO UNITARIO))
TELEFONO	CLARO	1	$ 800.000,00	$ 800.000,00

OTROS	PROVEEDOR	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL (CANTIDAD X PRECIO UNITARIO)

LEGALIZACIÓN Y LICENCIAS DE FUNCIONAMIENTO[1]	PROVEEDOR	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL (CANTIDAD X PRECIO UNITARIO)
				0

7. Total Recursos Propios(Aportes de los emprendedores): 2.000.000

Total Recursos otras fuentes de financiación:
Cuales: CREDITO BANCARIO $ 12.000.000,00
14.397.000

Valor total de la unidad productiva : **16.397.000**

HOJA DE COSTOS POR PRODUCTO

NOMBRE DEL PRODUCTO: A	BOTE	**UNIDAD DE COSTO**		**UNIDAD**
REFERENCIA:	M	**ADES VENDIDAS EN E**	2	

PRECIO DE VENTA:		**ADES VENDIDAS EN E**	**2**	
MATERIA PRIMA	**UNIDAD DE COMPRA**	**STO VARIABLE UNITAI** / **COSTO POR UNIDAD**	**UNIDADES UTILIZADAS**	**COSTO**
RESINA	CANECA	480000	1	$ 480.000,00
PINTURA	CUARTO	70000	1	$ 70.000,00
FIBRA	ROLLO	700000	1	$ 700.000,00
PERIOXIDO	CANECA	50000	1	$ 50.000,00
CAUCHO	METRO	100000	1	$ 100.000,00
REMACHES	CAJA	30000	1	$ 30.000,00
RODILLO	UNIDAD	6000	1	$ 6.000,00
COSTO TOTAL DE MATERIA PRIMA		$ 1.436.000		**$ 1.436.000**
OTROS COSTOS VARIBLES				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL DE OTROS COSTOS VARIABLES		$ 1.436.000,00		$ 0
COSTO VARIABLE TOTAL		$ 1.436.000		**$ 1.436.000**
COSTO VARIABLE TOTAL/EN TOTAL DE PRODUCCION				
PORCENTAJE DE GANANCIA:	**50%**	$ 2.872.000,00		
Gastos Fijos: (Arriendo, salarios, transporte)	**VALOR**	**COSTO PRODUCTO**	**PRECIO DE COMPETENCIA (MERCADO)**	**VALOR AGREGADO (DIFERENCIA DE LA COMPETENCIA)**
ARRIENDO	$ 300.000,00			
SALARIO	$ 400.000,00			
Totales		**$ 1.436.000**		

NOMBRE DEL PRODUCTO: A		**UNIDAD DE COSTO**		
REFERENCIA:		**ADES VENDIDAS EN E**		
PRECIO DE VENTA:				
MATERIA PRIMA	**UNIDAD DE COMPRA**	**STO VARIABLE UNITAI** / **COSTO POR UNIDAD**	**UNIDADES UTILIZADAS**	**COSTO**
COSTO TOTAL DE MATERIA PRIMA		$ 0		**$ 0**
OTROS COSTOS VARIBLES				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL DE OTROS COSTOS VARIABLES		0		$ 0
COSTO VARIABLE TOTAL		$ 0		**$ 0**
COSTO VARIABLE TOTAL/EN TOTAL DE PRODUCCION				
PORCENTAJE DE GANANCIA:	**40%**			
Gastos Fijos: (Arriendo, salarios, transporte)	**VALOR**	**COSTO PRODUCTO**	**PRECIO DE COMPETENCIA (MERCADO)**	**VALOR AGREGADO (DIFERENCIA DE LA COMPETENCIA)**
Totales		**$ 0**		

NOMBRE DEL PRODUCTO: C		UNIDAD DE COSTO		
REFERENCIA:		ADES VENDIDAS EN E		
PRECIO DE VENTA:				
MATERIA PRIMA	UNIDAD DE COMPRA	STO VARIABLE UNITA COSTO POR UNIDAD	UNIDADES UTILIZADAS	COSTO
COSTO TOTAL DE MATERIA PRIMA		$ 0		**$ 0**
OTROS COSTOS VARIBLES				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL DE OTROS COSTOS VARIABLES		0		$ 0
COSTO VARIABLE TOTAL		$ 0		**$ 0**
COSTO VARIABLE TOTAL/EN TOTAL DE PRODUCCION				
PORCENTAJE DE GANANCIA:	40%			
Gastos Fijos: (Arriendo, salarios, transporte)	VALOR	COSTO PRODUCTO	PRECIO DE COMPETENCIA (MERCADO)	VALOR AGREGADO (DIFERENCIA DE LA COMPETENCIA)

Totales		**$ 0**		

NOMBRE DEL PRODUCTO: D		**UNIDAD DE COSTO**		
REFERENCIA:		**ADES VENDIDAS EN E**		
PRECIO DE VENTA:				
MATERIA PRIMA	**UNIDAD DE COMPRA**	**STO VARIABLE UNITA** / **COSTO POR UNIDAD**	**UNIDADES UTILIZADAS**	**COSTO**
COSTO TOTAL DE MATERIA PRIMA		$ 0		**$ 0**
OTROS COSTOS VARIBLES				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL DE OTROS COSTOS VARIABLES		$ 0		$ 0
COSTO VARIABLE TOTAL		$ 0		**$ 0**
COSTO VARIABLE TOTAL/EN TOTAL DE PRODUCCION				
PORCENTAJE DE GANANCIA:	**40%**			
Gastos Fijos: (Arriendo, salarios, transporte)	**VALOR**	**COSTO PRODUCTO**	**PRECIO DE COMPETENCIA (MERCADO)**	**VALOR AGREGADO (DIFERENCIA DE LA COMPETENCIA)**
Totales		**$ 0**		

NOMBRE DEL PRODUCTO: E		**UNIDAD DE COSTO**		
REFERENCIA:		**ADES VENDIDAS EN E**		
PRECIO DE VENTA:				
MATERIA PRIMA	**UNIDAD DE COMPRA**	**STO VARIABLE UNITA** / **COSTO POR UNIDAD**	**UNIDADES UTILIZADAS**	**COSTO**
COSTO TOTAL DE MATERIA PRIMA		$ 0		**$ 0**
OTROS COSTOS VARIBLES				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL DE OTROS COSTOS VARIABLES		$ 0		$ 0
COSTO VARIABLE TOTAL		$ 0		**$ 0**
COSTO VARIABLE TOTAL/EN TOTAL DE PRODUCCION				
PORCENTAJE DE GANANCIA:	**40%**			
Gastos Fijos: (Arriendo, salarios, transporte)	**VALOR**	**COSTO PRODUCTO**	**PRECIO DE COMPETENCIA (MERCADO)**	**VALOR AGREGADO (DIFERENCIA DE LA COMPETENCIA)**
Totales		**$ 0**		

NOMBRE DEL PRODUCTO: F		**UNIDAD DE COSTO**		
REFERENCIA:		**ADES VENDIDAS EN E**		
PRECIO DE VENTA:				
MATERIA PRIMA	**UNIDAD DE COMPRA**	**STO VARIABLE UNITA** **COSTO POR UNIDAD**	**UNIDADES UTILIZADAS**	**COSTO**
COSTO TOTAL DE MATERIA PRIMA		$ 0		**$ 0**
OTROS COSTOS VARIBLES				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL DE OTROS COSTOS VARIABLES		$ 0		$ 0
COSTO VARIABLE TOTAL		$ 0		**$ 0**
COSTO VARIABLE TOTAL/EN TOTAL DE PRODUCCION				
PORCENTAJE DE GANANCIA:	**40%**			
Gastos Fijos: (Arriendo, salarios, transporte)	**VALOR**	**COSTO PRODUCTO**	**PRECIO DE COMPETENCIA (MERCADO)**	**VALOR AGREGADO (DIFERENCIA DE LA COMPETENCIA)**
Totales		**$ 0**		

FIRMA DEL LIDER DE LA U.P.

FANY HOYOS GOMEZ

PLAN DE NEGOCIO - BASICO

Regional: CAUCA Centro: COMERCIO Y SERVICIOS Municipio: LOPEZ DE MICAY

Nombre de la Unidad Productiva: **VARIEDADES NANY**

I. Información básica de la Unidad Productiva

Nombre líder: PATRICIA

Apellidos: PANAMEÑO GRANJA

Documento de identidad No. 1115457183

Fecha de Nacimiento: 10/01/1994

Teléfono de residencia: 3233031146 Dirección: VEREDA NOANAMITO-LOPEZ DE MICAY

Tipo de población: AFRO

Integrantes de la unidad productiva: ALABA PATRICIA PANAMEÑO NELSON IVAN GRANJA
JUAN SEBASTIAN VALENCIA
LUZ DANIELA RENTERIA

II. Información general

1.Productos y servicios a ofrecer: COMERCIALIZACION Y VENTA DE ROPA, CALZADO PARA PÚBLICO EN GENREAL

2. Tipo de unidad productiva: (marque con una X su respuesta)

Producción primaria o extractiva ___ servicio __ agroindustria ___comercio X otros y cual___

3. Sector en el cual se ubica su proyecto: (marque con una X su respuesta)

Comercio y servicios X Agropecuario _____ Industrial____ Otro Cuál? _____

4. En que consiste su negocio (describa brevemente)
VENDER Y COMERCIALIZAR ROPA, ZAPATERIA Y ARTICULOS DE VESTIR PARA EL PUBLICO EN GENERAL

5. Ubicación de la Unidad Productiva:

Dirección: VEREDA NOANAMITO-CALLE PRINCIPAL Estrato:
MUNICIPIO LOPEZ DE MICAY
Ciudad: Departamento: CAUCA

III. Aspectos generales del mercado

1. Quiénes son sus clientes actuales? (marque con una X su respuesta)

Amas de casa___X_ Empresas Estudiantes X Trabajadores independientes X
Vecinos _____ Otros cual? PUBLICO EN GENERAL

2. Cómo les vende o cómo les va a vender? (marque con una X su respuesta)
Local / punto fijo__X__ Por pedido____ A domicilio__X__ Otro Cuál? _____

3. Como le pagan o cómo le van a pagar sus clientes? (marque con una X su respuesta)
De contado__X__ A crédito Otro Cual_____

4. Cuantos trabajan en su unidad productiva?
Directos: 2 Indirectos:

Labores de la UP

N°	Nombre trabajador	Rol o Actividades
GERENTE	WILBER TORRES	HACER PEDIDOS, REVISAR CUENTAS, PAGAR GASTOS, VERIFICAR VENTAS, LLEVAR CUEBTAS, PAGO EMPLEADO,CUMPLIMENTO DEBERES DEL EMPLEADO
VENDEDORA	ALBA PATRIA PANAMEÑO	ATENDER PÚBLICO, ORGANIZAR MERCANCIA PARA EXHIBICIÓN,RECIBIR PAGOS POR VENTAS, REPORTAR PAGOS.

5. Enuncie cronológicamente las principales actividades para producir el bien o servicio (Flujo de procesos).

1. CONTACTO CON PROVEEDORES
2. SOLICITUD DE COTIZACIONES
3. ANALISIS DE COTIZACIONES
4. ESCOGENCIA DE PROVEEDOR

5. HACER PEDIDO
7. RECEPCION DE PEDIDO
8. REVISION DE PEDIDO
9. DESEMPAQUE DE PEDIDO
10. ESHIBICION DE MERCANCIA

V. Proyección de ventas

1. Enuncie los principales productos o servicios que va a ofrecer

producto o servicio (1)	unidad (2)	cantidad mensual (3)	costo por unidad (4)	costo total (3x4) (5)	precio de venta por unidad (6)	total ventas (3x6)	Utilidad o Ganancia (diferencia entre el precio de venta por unidad y costo por
CAMISETA	UNIIDAD	15	$ 15.000,00	$ 225.000,00	$ 35.000,00	$ 525.000,00	$ 20.000,00
SUDADERA	UNIDAD	20	$ 30.000,00	$ 600.000,00	$ 85.000,00	$ 1.700.000,00	$ 55.000,00
BOTAS	UNIDAD	20	$ 30.000,00	$ 600.000,00	$ 60.000,00	$ 1.200.000,00	$ 30.000,00
MEDIAS	UNIDAD	35	$ 1.500,00	$ 52.500,00	$ 3.000,00	$ 105.000,00	$ 1.500,00
TOTALES				**$ 1.477.500,00**		**$ 3.530.000,00**	**$ 106.500,00**

VI. Aspectos Financieros

1. Ingresos mensuales de la Unidad Productiva

Concepto	$ valor mensual
Ventas de contado	3.530.000
Ventas a crédito (fiado)	0
Otros Ingresos (ventas relacionadas con la unidad)	0
TOTAL INGRESOS MENSUALES (suma ventas de contado + ventas a crédito + otros ingresos)	**3.530.000**

2.- Costos y gastos mensuales de funcionamiento de la unidad productiva

Concepto	$ Gasto Mensual
TOTAL GASTOS SERVICIOS (suma teléfono + agua + energía + gas)	**75000**
TELEFONO	45000
ENERGIA	30000
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS (sumar papelería + aseo + cafetería +	**32500**
Papelería	4500
Aseo	28000
Otros	
GASTOS OPERACIONALES (MANO DE OBRA O JORNALES)	**$ 30.000,00**
GASTOS DE FUNCIONAMIENTO	**520.000**
Arriendo del local / predio	400.000
Arriendo de maquinaria o Equipos	0
Mantenimiento de la unidad	120.000
Intereses por Créditos y préstamos relacionados con la unidad	0
OTROS GASTOS (PUBLICIDAD, MERCADEO OTROS)	
TOTAL GASTOS (total servicios + total gastos administrativos + gastos de operacionales + gastos de funcionamiento otros gastos)	**657.500**

3. Materia prima e insumos requeridos mensualmente para la elaboración del producto o la prestación del servicio.

INSUMOS DE PRODUCCIÓN	PROVEEDOR	COSTO UNITARIO	CANTIDAD	COSTO TOTAL (CANTIDAD X COSTO POR UNIDAD)	PRODUCCION MENSUAL EN UNIDADES	VALOR TOTAL
CAMISETAS	CALEÑA	15000	12	$ 180.000,00	15	$ 225.000,00
PANTALONETAS	CALEÑA	10000	6	$ 60.000,00	20	$ 200.000,00
MEDIAS	CALEÑA	1500	36	$ 54.000,00	50	$ 75.000,00
SUDADERAS	CALEÑA	30000	12	$ 360.000,00	20	$ 600.000,00
BOTAS	DIAMANTE	30000	6	$ 180.000,00	12	$ 360.000,00
CHANCLAS	DIAMANTE	15000	12	$ 180.000,00	20	$ 300.000,00
CORREAS	DIAMANTE	10000	12	$ 120.000,00	20	$ 200.000,00
				1.134.000		$ 1.960.000,00

INSUMOS DE PRODUCCIÓN	PROVEEDOR	COSTO UNITARIO	CANTIDAD	COSTO TOTAL (CANTIDAD X COSTO POR UNIDAD)	PRODUCCION MENSUAL EN UNIDADES	VALOR TOTAL
		0		0		0

INSUMOS DE PRODUCCIÓN	PROVEEDOR	COSTO UNITARIO	CANTIDAD	COSTO TOTAL (CANTIDAD X COSTO POR UNIDAD)	PRODUCCION MENSUAL EN UNIDADES	VALOR TOTAL
T O T A L		0				0

CONCEPTO	VALOR
TOTAL INGRESOS MENSUALES (Coloque respuesta **VI-1**)	3.530.000
TOTAL GASTOS DE FUNCIONAMIENTO (Coloque reapuesta **VI-2)**	657.500
TOTAL COSTOS INSUMOS (Coloque respuesta **VI-3**)	1.960.000
UTILIDAD NETA (Total Ingresos Mensuales – Total costos insumos -Total Gastos De Funcionamiento)	**912.500**

5. Inversiones del proyecto

MAQUINARIA Y HERRAMIENTAS	PROVEEDOR	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL (CANTIDAD X PRECIO UNITARIO)
SUBTOTAL				**0**

MUEBLES Y ENSERES	PROVEEDOR	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL (CANTIDAD X PRECIO UNITARIO)
MESAS	ANDRES	4	$ 50.000,00	$ 200.000,00
SILLAS		3	$ 8.000,00	$ 24.000,00
SUBTOTAL				**$ 224.000,00**

EQUIPOS	PROVEEDOR	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL (CANTIDAD X PRECIO UNITARIO))
TELEFONO	CLARO	1	$ 900.000,00	$ 900.000,00

OTROS	PROVEEDOR	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL (CANTIDAD X PRECIO UNITARIO)

LEGALIZACIÓN Y LICENCIAS DE FUNCIONAMIENTO[1]	PROVEEDOR	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL (CANTIDAD X PRECIO UNITARIO)
				0

7. Total Recursos Propios(Aportes de los emprendedores): $ 5.000.000,00

Total Recursos otras fuentes de financiación:
Cuales: CREDITO BANCARIO $ 4.000.000,00
3.084.000

Valor total de la unidad productiva : **8.084.000**

HOJA DE COSTOS POR PRODUCTO

NOMBRE DEL PRODUCTO: A	SUDADERA	**UNIDAD DE COSTO**	
REFERENCIA:	S	**ADES VENDIDAS EN E**	6

PRECIO DE VENTA:	$ 85.000			
MATERIA PRIMA	**UNIDAD DE COMPRA**	**COSTO VARIABLE UNITAI COSTO POR UNIDAD**	**UNIDADES UTILIZADAS**	**COSTO**
SUDADERA	UNIDAD	$ 30.000,00	1	$ 30.000,00
COSTO TOTAL DE MATERIA PRIMA		$ 30.000		**$ 30.000**
OTROS COSTOS VARIBLES				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL DE OTROS COSTOS VARIABLES		30000		$ 0
COSTO VARIABLE TOTAL		$ 30.000		**$ 30.000**
COSTO VARIABLE TOTAL/EN TOTAL DE PRODUCCION				
PORCENTAJE DE GANANCIA:	**50%**	$ 60.000,00		
Gastos Fijos: (Arriendo, salarios, transporte)	**VALOR**	**COSTO PRODUCTO**	**PRECIO DE COMPETENCIA (MERCADO)**	**VALOR AGREGADO (DIFERENCIA DE LA COMPETENCIA)**
ARRIENDO	$ 400.000,00	**$ 30.000,00**	**$ 65.000,00**	**$ 5.000,00**
SALARIOS	$ 30.000,00			
SERVICIOS PUBLICOS	$ 75.000,00			
Totales		**$ 60.000**		

NOMBRE DEL PRODUCTO: A		**UNIDAD DE COSTO**		
REFERENCIA:		**ADES VENDIDAS EN E**		
PRECIO DE VENTA:				
MATERIA PRIMA	**UNIDAD DE COMPRA**	**STO VARIABLE UNITAI COSTO POR UNIDAD**	**UNIDADES UTILIZADAS**	**COSTO**
COSTO TOTAL DE MATERIA PRIMA		$ 0		**$ 0**
OTROS COSTOS VARIBLES				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL DE OTROS COSTOS VARIABLES		0		$ 0
COSTO VARIABLE TOTAL		$ 0		**$ 0**
COSTO VARIABLE TOTAL/EN TOTAL DE PRODUCCION				
PORCENTAJE DE GANANCIA:	**40%**			
Gastos Fijos: (Arriendo, salarios, transporte)	**VALOR**	**COSTO PRODUCTO**	**PRECIO DE COMPETENCIA (MERCADO)**	**VALOR AGREGADO (DIFERENCIA DE LA COMPETENCIA)**
Totales		**$ 0**		

NOMBRE DEL PRODUCTO: C		**UNIDAD DE COSTO**		
REFERENCIA:		**ADES VENDIDAS EN E**		
PRECIO DE VENTA:				
MATERIA PRIMA	**UNIDAD DE COMPRA**	**STO VARIABLE UNITAI COSTO POR UNIDAD**	**UNIDADES UTILIZADAS**	**COSTO**
COSTO TOTAL DE MATERIA PRIMA		$ 0		**$ 0**
OTROS COSTOS VARIBLES				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL DE OTROS COSTOS VARIABLES		0		$ 0

COSTO VARIABLE TOTAL		$ 0		**$ 0**
COSTO VARIABLE TOTAL/EN TOTAL DE PRODUCCION				
PORCENTAJE DE GANANCIA:	**40%**			
Gastos Fijos: (Arriendo, salarios, transporte)	**VALOR**	**COSTO PRODUCTO**	**PRECIO DE COMPETENCIA (MERCADO)**	**VALOR AGREGADO (DIFERENCIA DE LA COMPETENCIA)**

Totales		**$ 0**		

NOMBRE DEL PRODUCTO: D		**UNIDAD DE COSTO**		
REFERENCIA:		**ADES VENDIDAS EN E**		
PRECIO DE VENTA:				
MATERIA PRIMA	**UNIDAD DE COMPRA**	**STO VARIABLE UNITA** **COSTO POR UNIDAD**	**UNIDADES UTILIZADAS**	**COSTO**
COSTO TOTAL DE MATERIA PRIMA		$ 0		**$ 0**
OTROS COSTOS VARIBLES				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL DE OTROS COSTOS VARIABLES		$ 0		$ 0
COSTO VARIABLE TOTAL		$ 0		**$ 0**
COSTO VARIABLE TOTAL/EN TOTAL DE PRODUCCION				
PORCENTAJE DE GANANCIA:	**40%**			
Gastos Fijos: (Arriendo, salarios, transporte)	**VALOR**	**COSTO PRODUCTO**	**PRECIO DE COMPETENCIA (MERCADO)**	**VALOR AGREGADO (DIFERENCIA DE LA COMPETENCIA)**
Totales		**$ 0**		

NOMBRE DEL PRODUCTO: E		**UNIDAD DE COSTO**		
REFERENCIA:		**ADES VENDIDAS EN E**		
PRECIO DE VENTA:				
MATERIA PRIMA	**UNIDAD DE COMPRA**	**STO VARIABLE UNITA** **COSTO POR UNIDAD**	**UNIDADES UTILIZADAS**	**COSTO**
COSTO TOTAL DE MATERIA PRIMA		$ 0		**$ 0**
OTROS COSTOS VARIBLES				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL DE OTROS COSTOS VARIABLES		$ 0		$ 0
COSTO VARIABLE TOTAL		$ 0		**$ 0**
COSTO VARIABLE TOTAL/EN TOTAL DE PRODUCCION				
PORCENTAJE DE GANANCIA:	**40%**			
Gastos Fijos: (Arriendo, salarios, transporte)	**VALOR**	**COSTO PRODUCTO**	**PRECIO DE COMPETENCIA (MERCADO)**	**VALOR AGREGADO (DIFERENCIA DE LA COMPETENCIA)**
Totales		**$ 0**		

NOMBRE DEL PRODUCTO: F		**UNIDAD DE COSTO**		
REFERENCIA:		**ADES VENDIDAS EN E**		
PRECIO DE VENTA:				
MATERIA PRIMA	**UNIDAD DE COMPRA**	**STO VARIABLE UNITA** **COSTO POR UNIDAD**	**UNIDADES UTILIZADAS**	**COSTO**
COSTO TOTAL DE MATERIA PRIMA		$ 0		**$ 0**
OTROS COSTOS VARIBLES				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL DE OTROS COSTOS VARIABLES		$ 0		$ 0
COSTO VARIABLE TOTAL		$ 0		**$ 0**
COSTO VARIABLE TOTAL/EN TOTAL DE PRODUCCION				
PORCENTAJE DE GANANCIA:	**40%**			
Gastos Fijos: (Arriendo, salarios, transporte)	**VALOR**	**COSTO PRODUCTO**	**PRECIO DE COMPETENCIA (MERCADO)**	**VALOR AGREGADO (DIFERENCIA DE LA COMPETENCIA)**
Totales		**$ 0**		

FIRMA DEL LIDER DE LA U.P.

FANY HOYOS GOMEZ

TALLER RETROALIMENTACION

COMO PARTE DEL PROCESO FORMATIVO Y COMO RETROALIMENTACIÓN LOS APRENDICES DEBEN REALIZAR LAS SIGUIENTES ACTIVIDADES:

1. REALIZAR UN MAPA CONCPETUAL SOBRE LOS SIGUIENTES TEMAS:
   a. CULTURA ORGANIZACIONAL: DEFINICIÓN
   b. ELEMENTOS, SOLO NOMBRARLOS
   c. HERRAMIENTAS DE EVALUACIÓN DE CULTURA ORGANIZACIONAL
2. CONCEPTO DE ORGANIGRAMA
   a. TIPOS DE ORGNIGRAMAS
3. DEFINICIÓN DE PROCESOS
   a. TIPOS DE PROCESOS
4. DIAGNOSTICO EMPRESARIAL: CONCEPTO
   a. TIPOS DE DIAGNOSTICO
   b. FASES
   c. HERRAMIENTAS DE DIAGNOSTICO
5. PLANEACION ESTRATÉGICA
   a. PROCESO DE PLANEACION ESTRATÉGICA
   b. COMPONENTES DE LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA
   c. TIPOS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA
6. DEFINIR UNA MISION, UNA VISIÓN, VALORES Y OBJETIVOS PARA UNA EMPRESA Y/O NEGOCIO DETERMINADO POR EL APRENDIZ

Ficha 3/2/2023 | Alba Patricia Panameño

Cultura organizacional

Valores

Creencias

Normas y Comportamiento

Identidad

Simbolos

Historia y liderazgo

Encuestas entrevistas grupos Focales observación y cuestionario asi como Herramientas mas especificas como el CDO Reuniones uno a uno Evaluación 360 grados

Esta Herramienta permite recopilar datos sobre valores creencias y comportamientos para identificar Fortalezas, debilidades y areas de mejoras, informando asi estrategias de desarrollo.

Powered by CamScanner

2. Conceptos de organigrama:

Un organigrama es una representación grafica de la estructura organizativa de una empresa o institución.

a. Tipos de conceptos.

* Organigrama vertical
* Organigrama orizontal
* Organigrama sircular

3 Definicion de proceso.

Es un paso crucial en la gestion de cualquier organizacio incluyendo una perfumeria. un proceso es un conjunt actividades relacionadas que se realizan para lograr un objetivo claro especifico.

a. Tipos de procesos:

1 Procesos de negocios.

* Proceso de ventas: Gestion de pedidos, Facturación, atención al cliente.
* Proceso de compras: Gestion de proveedores, adquisición materiales y suministros.
* Proceso de produccion: Fabricacion de productos, ges de inventarios

2 Proceso de apoyo

* Procesos de recursos humanos: Reclutamiento, Capacitac gestion de personal.
* Procesos de finanzas: Gestion de presupuestos, contabilidad, gestion de tesoreria.
* Proceso de tecnologia: Desarrollo de software, gest de infraestructura tecnologica.

Powered by CamScanner

3 Procesos operativos

* Proceso de producción: Fabricación de productos, gestión de inventarios.
* Proceso de logística: Gestión de suministros, transp almacenamiento.
* procesos de servicios: Atención al cliente, soporte te

4. Proceso de gestión

* Proceso de planificación: Establecimiento de objetivo
* Proceso de control Monitoreo y evaluación
* Proceso de mejora continua identificación de oportunida

5. Proceso de información

* Proceso de análisis de datos Análisis de datos
* Proceso de recopilación de datos Recopilación de informa
* Proceso de (mejora continua) Comunicación: Comunica de información

4. Diagnostico Empresarial.

Es un análisis exhaustivo y sistematico de la situación actual de una empresa, con el objetivo de identificar sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas. Esto permite a la empresa entender sus capacidades y limitaciones, y tomar decisiones informada para mejorar su desempeño y alcanzar sus objetivos.

A. Tipos de diagnostico

1 Diagnostico financiero
2 Diagnostico de marketing
3 Diagnostico de operaciones
4 Diagnostico de recursos humanos
5. Diagnostico de tecnologia
6. Diagnostico estrategico
7 Diagnostico de innovac

Powered by CamScanner

Diagnostico interno
Diagnostico externo
Diagnostico integral

b. Fases

1. Definición del objetivo y alcance
: Definir proposito
: Determinar el alcance

2 Fase Recopilacion de información

3 Fase Analisis de la información

c. Herramientas de diagnostico

Son metodos y programas que se utilizan para identificar problemas y evaluar el estado de un sistema, equipo o proceso. Ej. Entrevistas diagramas y matrices analisis

5. Planeacion estrategicas

La Planeacion estrategica es un proceso que implica def la mision, Vision y objetivos de una organizacion, y desa estrategias y planes para alcanzarlos.

a. proceso de Planeacion estrategicas

El Proceso de Planeacion estrategica es un enfoque sistematic estructurado para definir la direción y objetivos de una organizacion, y desarrollar estrategias y planes para alcanz los.

b. Componentes de la Planeacion estrategicas

1. Analisis de la situación actual.
Analisis interno
Analisis Externo

2 Definicion De la mision y vision
• Mision
• Visión

3 Establecimiento de objetivos

Powered by CamScanner

C. Tipos de planeación estrategicas

- Enfoque A nivel de todo la organizacion
- objetivo Definir la misión, Vision y objetivos de la organización

2. Planeación estrategica de negocios
3. Planeación estrategica de negocios
4. Planeación estrategica de largo Plazo
5. Planeación estrategica de corto Plazo
6. Planeacion estrategica de Crecimiento
7. Planeación estrategica de sostenibilidad

6. Definir una misión, una visión, valores y objetivos para una empresa y/o negocio determinado por el aprendiz

- Misión: Ser la mejor empresa de ropa de la Vereda Noanan
- Visión: Ser una empresa reconocida a nivel Municipal como la mejor calidad de prendas de vestir en el territorio.

Valores: Calidad, Sostenibilidad, innovación, integrida respeto, responsabilidad pasión por la moda.

Objetivos financiero

Aumentar las Ventas y la rentabilidad
Reducir costos y mejorar la eficiencia
Expandir la gama de productos y Servicios
Aumentar la Satisfacción del diente
Promover prácticas laborales justas y seguras
Lanzar una nueva linea de productos sostenibles en los proximos 3 meses.

Powered by CamScanner