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	*	Cabo de la Vela Hotel	Contacto	*	FENIX BEATRIZ HENRIQUE
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	*	18/11/25
		11:00 AM
Tiempo		2 horas
		2,00

Notas

Antecedentes del cliente		---
Resumen de la sesión de asesoría	*	En el contexto de las iniciativas del Programa de Fortalecimiento Empresarial, la gerencia del Cabo de la Vela Hotel sostuvo una reunión de seguimiento el 18 de noviembre de 2025, a las 11:00 a.m., para examinar el progreso registrado entre el 12 de septiembre y el 7 de noviembre de 2025. Los hallazgos revelan la materialización total de las metas programadas en diversas áreas. En la dimensión de la gestión interna y organizacional, se implementó una reunión interdepartamental de periodicidad mensual acompañada de actividades de team-building, se estableció una política interna de manejo de conflictos y se entrenó a los líderes en técnicas de comunicación asertiva y mediación, cerrando el ciclo con la revisión de casos concluidos y el ajuste del protocolo. Desde la perspectiva tecnológica, se habilitó un sistema CRM simple para la administración de proveedores y clientes corporativos, utilizando además Inteligencia de Negocios (BI) para la segmentación de la estacionalidad y el origen de los huéspedes. El pilar estratégico se fortaleció con la medición sistemática de las ventas derivadas de cada alianza, la formalización de contratos que incluyen indicadores clave (KPIs) y una cláusula de revisión semestral, la definición de la propuesta de valor Wayuu (reflejada en el material promocional), y el lanzamiento de un plan de marketing digital (SEO, redes, Google Travel) con revisión constante de tasas de conversión. Este esfuerzo se complementó con encuestas y focus groups dirigidos a agencias y turistas. Finalmente, el compromiso ambiental fue prioritario: se instalaron puntos de reciclaje y reductores de caudal, se sustituyeron los plásticos de un solo uso, se compensó la huella de carbono a través de reforestación local, y se migró a iluminación LED y sensores de movimiento. Adicionalmente, se promovió un voluntariado mensual de limpieza de playa con la participación de huéspedes y se aprobó y publicó la política ambiental en la recepción y plataforma web. Con la culminación de todas estas iniciativas, el Hotel Cabo de la Vela alcanza la conclusión plena de las tareas encomendadas dentro del Plan de Acción.