Modelo de Mejora Continua	**SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA** **Centro de Comercio y Servicios– Regional Cauca** **TALLER Y EVEDENCIAS DE TRABAJO EN PLATAFORTMA**	2026

TALLER - CASOS DE FACTURACIÓN

1. Ingresa lolito por urgencias el día 5 de marzo a las 20:00 por dolor abdominal, le realizan triage II , Lo valora el médico general y ordena ecografía hepatobiliar , tomografía de abdomen total simple, el médico general ordena interconsulta por cirugía general, quien lo valora el día 6 de marzo a las 8:00 am y da orden de hospitalización, el día 7 de marzo lo hospitalizan en la habitación 306 B y lo valora el médico general y cirugía general , quien ordena, sodio , potasio , cloro y ecografía abdominal el paciente se queda hospitalizado hasta el día 13 de marzo y todos los días lo valora el médico general y cirugía general.

2. Ingresa Paquito por urgencias el día 5 de septiembre a las 20h, ingresa a emergencia por dolor precordial, lo valora medicina interna y lo trasladan a uci a las 2:30, el día 6 de septiembre lo valor el intensivista y ordena electrocardiograma y gases arteriales, troponina y oxigeno por ventilación mecánica. Hora de inicio de oxígeno a las 1:00, paciente se queda en uci hasta el día 10 y todos estos días es valorado por medico intensivista y el cardiólogo. El día 10 dan la orden de traslado a UCIN a las 9:00 y es valorado por médico internista, el medico ordena ecocardiograma y troponina, se queda en UCIN hasta el día 15 que dan orden de hospitalización a las 13h y es valorado estos días por médico internista y cardiología, se hospitaliza a las 14h en la habitación 408b hasta el día 20, el internista quien valora todos estos días y le dio egreso el día 18 pero se queda hospitalizado por cardiología quien lo valoro hasta su egreso

3. Ingresa Inocencio por urgencias el día 20 de septiembre a las 18, por accidente de tránsito, lo valora el médico general en el nivel 1 ordena tomografía de pelvis y remisión a nivel II. En el nivel II ingresa el 21 a las 7:00 lo valora el médico general y traumatología quien ordena osteotomía de pelvis y realiza el procedimiento el mismo día, y toman una radiografía de pelvis, se hospitaliza a las 18:00 quien queda hospitalizado hasta el día 29 y todos los días lo valora el traumatólogo.

4. Ingresa Pancracio por urgencias el día 10 de diciembre a las 18:00 lo valora el médico general y ordena valoración por cx de mano quien ordena tomografía de mano y ordena procedimiento qco. El día 11 le realizan procedimiento Reducción cerrada luxación metacarpo falángica (una a dos) con aguja de kirschner , y dan egreso el mismo día

5. Ingresa Aldino por urgencias el día 3 de marzo a las 20:00 por dolor quemadura en pierna , lo valora el medico general y ordena valoración por cirujano plástico el día 4 de mazo lo valora el cxplastico y ordena Tratamiento de quemaduras en área general de 16 a 25% (tratamiento total) le realizan el procedimiento a las 15:00 y ordenan hospitalización quien es hospitalizado a las 21:00 el día 5, 6, 7, 8, …….hasta el 20 es valorado por el cxplastico y da egreso a las 14:00.

.

TALLER CASO CLINICO

El día 1 de abril el Señor Fabio Peña, de 49 años de edad sufre un politraumatismo al ser colisionado su vehículo estando parqueado, por otro automóvil, encontrándose dentro del vehículo. Al lugar de los hechos llega la empresa de ambulancias (HQA) quien realiza el traslado del paciente a la IPS de tercer nivel de atención Santa Lucía. Al ingresar a la IPS a las 14:50 horas, se identifica que el Señor Peña está afiliado a la EPS CORAZÓN, cotizante categoría B, igualmente presenta los documentos del SOAT de su vehículo. No se cuenta con los documentos del bus debido a que este emprendió la huida. La EPS CORAZÓN tiene contrato con la IPS Santa Lucía con tarifas del Manual Tarifario SOAT menos el 5%. El paciente ingresa en estado de inconsciencia, y al ser valorado por el médico le encuentran una fractura de cráneo, fractura de tibia y peroné, trauma abdominal con posible estallido hepático y esplénico, fractura de clavícula. En el área de urgencias le solicitan los siguientes exámenes: TAC de cráneo simple y con contraste, radiografía de hombro, radiografía de tibia y peroné, TAC de abdomen simple y con contraste, Resonancia nuclear magnética de cerebro, cuadro hemático, parcial de orina, glicemia, BUN, creatinina y hemoclasificación. Es valorado por el neurocirujano, el ortopedista y el cirujano general. El paciente es llevado a salas de cirugía a las 17:10 horas para realizar procedimiento

Quirúrgico de: Craneotomía para drenaje de hematoma de fosa posterior, tratamiento fractura abierta de clavícula, laparotomía exploratoria, una hepatorrafia múltiple y una esplenografía. Posteriormente es trasladado a la Unidad de
Cuidado Intensivo, el 02 de abril, a las 04:20, en donde permanece con ventilación mecánica, en dicha hospitalización realizan todos los días a las 06:00, cuadro hemático, parcial de orina, glucosa, BUN, creatinina, un electrocardiograma
diario, 2 radiografías de tórax diarias, 3 terapias respiratorias al día, valoración diaria por el neurocirujano y el cirujano general, más un consumo diario en medicamentos de $600.000 diarios. El 16 de abril, le realizan la reducción cerrada de
fractura de tibia y peroné y un drenaje de peritonitis generalizada, y se traslada nuevamente a la Unidad de Cuidado
Intensivo, a las 18:35 en los cuales le realizan diariamente los mismos exámenes de laboratorio a la misma hora, un electrocardiograma, 2 radiografías de tórax, 3 gasimetrías arteriales, 3 terapias respiratorias, 3 terapias físicas, valoración por los especialistas tratantes (neurocirujano, cirujano general y ortopedista). Posteriormente es trasladado a una habitación bipersonal el 26 de abril, a las 13:18, con ventury al 28%, en donde permanece 8 días, con un consumo
Diario de medicamentos por valor de $380.000. El 30 de abril, a las 10:20, pasan oxígeno a cánula nasal a 1 litros por Minuto y el 5 de mayo a las 11:00 dan salida. Los especialistas firman la Epicrisis. Valor del litro de oxígeno $30

Modelo de Mejora Continua	**SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA** **Centro de Comercio y Servicios– Regional Cauca** **TALLER Y EVEDENCIAS DE TRABAJO EN PLATAFORTMA**	2026



TALLER SEGMENTACIÓN

- Segmentación de mercados
- Segmentación demográfica
- Segmentación por beneficios

- Segmentación transnacional

Apreciados aprendices realizan trabajo

SEGMENTACIÓN GEOGRÁFICA
https://www.youtube.com/watch?v=DPm7Zk3ZDM8 que es el segmento de mercado (ver video)
https://www.youtube.com/watch?v=CyAhncZGzDc segmentación geografía (ver video)

ACTIVIDAD 1: Investiga

1. que es la segmentación geográfica
2. Tipos de segmentación geográfica

3. Cuáles son las características de la segmentación geográfica
4. Que es una segmentación geográfica nacional (un ejemplo)
5. Que es una segmentación geográfica internacional (un ejemplo)
6. Que es una variable geográfica
7. Que es demografía
8. Que es el área metropolitana **ACTIVIDAD 2**

Con base en tu investigación y en ciudad de trabajo para la negociación, presenta:

1. Mapa de la ciudad
2. Identifica el área metropolitana
3. Demografía (territorio)
4. No olvides hablar del clima
5. Visita la ciudad: como apóyate de las herramientas de google, presenta fotografías
6. Identifica: EPS –IPS - universidades - con el ánimo de que visualices,

"el posible cliente". Presenta fotografías

7. Toma foto a los anuncios,
8. Si encuentras aspectos importantes en tu investigación que aporten al trabajo los puedes presentar, (segmentación geográfica).

PASOS PARA CONSTRUIR LA MISIÓN

DECLARACIÓN DE UNA MISIÓN

La misión de una empresa es una declaración breve donde explicas el qué, quién y por qué de tu empresa. Debes compartir esta declaración con todos en la organización para que los miembros del equipo comprendan los objetivos colectivos. Si bien una declaración de misión de una empresa no es específicamente una herramienta de marketing, es probable que también la compartas externamente. Por eso es importante escribirla con elocuencia.

Es muy importante que antes de comenzar a escribir tu declaración de misión tengas claras las diferencias entre estos 3 conceptos.

pasos para escribir la misión de una empresa

La declaración de misión de una empresa no es algo que puedas elaborar por tu cuenta. Antes de sentarte a redactarla, se organiza una reunión con otros líderes y ejecutivos de la empresa que sepan qué deseas lograr. El concepto de misión de una empresa con lleva que todos los responsables y alto's cargos estén alineados. (Ustedes por ahora estan trabajando individual)

1. Responde preguntas fundamentales

Para averiguar qué debes decir en la misión de tu empresa, deberás responder preguntas fundamentales sobre la empresa que escribiste.

¿Qué hacemos?

- ¿Quién o quienes son los clientes?
- ¿Cómo marcamos la diferencia?

  Después de responder estos interrogantes básicos, considera las preguntas que pueden ayudarte a elaborar una declaración de misión de una empresa sólida.
- ¿En qué nos diferenciamos de otros en el servicio que prestamos o producto que vendemos?
- ¿Cómo podemos hacer que nuestra misión de empresa se destaque entre nuestros competidores?
- ¿Podemos usar otras declaraciones de misión de una empresa para obtener inspiración?

Tu declaración de misión de una empresa debe ser permanente, así que recuerda pensar también en el crecimiento del negocio. Es importante considerar cuál podría ser el propósito de tu empresa en un posible contexto futuro.

Escribe un primer borrador de misión de una empresa

Ahora que tienes ideas concretas sobre qué incluir en la declaración de misión de una empresa y sabes cómo expresarlas de manera creativa, puedes comenzar a experimentar con varias fórmulas. Pero recuerda que debes redactarla de una manera clara y concisa. Las siguientes fórmulas pueden ayudarte a dar los primeros pasos:

1. Queremos [contribución/objetivo] para [impacto].
2. Nuestra misión es [contribución/objetivo] al [qué ofreces/cómo lo lograrás/ventaja competitiva] para [audiencia objetivo], así [impacto].
3. Queremos [qué ofreces/cómo lo lograrás] para [público objetivo] con el fin de [contribución/objetivo] e [impacto].

Por ejemplo, si trabajas para una empresa de marketing digital de contenido, este podría ser tu primer borrador de misión de una empresa

1. Queremos aumentar el valor y la visibilidad del contenido para que las empresas puedan desarrollar relaciones sólidas con la audiencia.
2. Nuestra misión es aumentar el valor y la visibilidad del contenido al ofrecer servicios de marketing de contenido para empresas, así pueden desarrollar relaciones sólidas con la audiencia.
3. Queremos ofrecer servicios de marketing de contenido para empresas con el fin de que aumenten el valor y la visibilidad de su contenido y puedan desarrollar relaciones sólidas con la audiencia

Visión

a visión es **lo que quiere lograr o alcanzar la compañía en el futuro**, debe ser una propuesta ambiciosa, pero posible. Es el camino a seguir, que permite concretar la misión de la organización y se expresa con un enunciado breve y directo.

- **Para definir la visión de una empresa, es importante hacerse preguntas como:**
- **¿Qué objetivos he definido para la empresa a largo plazo? Aún no tienen los objetivos, en este punto piensen en lo que les gustaría lograr a 5 ó 10 años**
- **¿Cómo me gustaría que las personas vieran mi empresa?**
- **¿Qué me gustaría que esta empresa aportara a la sociedad?**
- **¿Cómo me imagino la empresa dentro de unos años?**

VALORES

Diferencias entre misión, visión y valores

Las principales diferencias entre la misión, la visión y los valores son las siguientes:

Fuente: https://concepto.de/mision-y-vision/#ixzz8lY0Fx0KG

Modelo de Mejora	**SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA** **Centro de Comercio y Servicios– Regional Cauca** **TALLER Y EVEDENCIAS DE TRABAJO EN Continua**	2025 **PLATAFORTMA**