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

Plan de acción de fortalecimiento empresaria: CONFECCI0ONES SAGIV S.A.S. : Guardado

Tarea · Tarea

Selene Karina Romero Zuñiga
Propietario

REGISTRO DE ACTIVIDADES | Relacionados | Asistencia de formulario

8:00 AM

Tiempo: 3 horas

3,00

Notas

Antecedentes del cliente: ---

Resumen de la sesión de asesoría *

Conforme a los resultados arrojados por el autodiagnóstico, se formula con la empresaria el Plan de acción respectivo, orientado al fortalecimiento de diferentes áreas de gestión a fin de contribuir al mejoramiento de la productividad y competitividad de la empresa.

1. ÁREA DE ESTRUCTURA Y ORGANIZACIÓN
La empresa presenta oportunidades de mejora en su estructura organizacional, particularmente en los procesos relacionados con la toma de decisiones y el seguimiento a los objetivos organizacionales.
Actualmente se identifican debilidades asociadas a la limitada participación en la toma de decisiones y la ausencia de protocolos claros para la gestión de situaciones de crisis.
Asimismo, se evidencia la necesidad de fortalecer el establecimiento de metas medibles y los mecanismos de evaluación del progreso organizacional, con el fin de garantizar una adecuada orientación estratégica y un seguimiento efectivo al cumplimiento de los objetivos.
Acciones proyectadas:
Implementar un protocolo formal para la toma de decisiones participativas dentro de la organización.
Diseñar y adoptar un plan de gestión de crisis con roles y procedimientos definidos.
Establecer metas estratégicas que se traduzcan en acciones puntuales, medibles y alcanzables.
Implementar indicadores de gestión y realizar evaluaciones periódicas de seguimiento al cumplimiento de los objetivos.
Fecha programada: 26/05/2026

2. ÁREA DE GESTIÓN FINANCIERA
En el área financiera se identificó la necesidad de fortalecer los procesos asociados al registro y control de ingresos y gastos, especialmente en lo relacionado con la calidad y eficiencia de las conciliaciones bancarias.
El fortalecimiento de estos procesos permitirá mejorar el control financiero, garantizar mayor transparencia en la información contable y facilitar la toma de decisiones basadas en datos financieros confiables.
Acciones proyectadas:
Optimizar los procesos de conciliación bancaria mediante la implementación de controles periódicos y herramientas de seguimiento financiero.
Fecha programada: 26/04/2026

3. ÁREA DE CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN Y SERVICIO
La empresa reconoce la importancia de fortalecer su capacidad productiva y de prestación de servicios mediante la incorporación de tecnologías innovadoras que permitan mejorar la eficiencia de los procesos, reducir costos operativos y elevar los estándares de calidad.
Adicionalmente, se identifica la necesidad de realizar inversiones en maquinaria y herramientas tecnológicas que permitan mejorar la competitividad de la empresa en el mercado.
Acciones proyectadas:
Incorporar tecnologías innovadoras que optimicen los tiempos de producción, reduzcan costos y mejoren la calidad de los productos o servicios.
Gestionar inversiones en maquinaria y herramientas tecnológicas que contribuyan al fortalecimiento de las capacidades técnicas y productivas de la empresa.
Fecha programada: 25/07/2026

4. ÁREA DE GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS
En el componente de talento humano se evidencia la necesidad de fortalecer los procesos de capacitación y desarrollo del equipo de trabajo, promoviendo el crecimiento profesional y personal de los colaboradores.
El fortalecimiento de las competencias del equipo contribuirá a mejorar el desempeño organizacional, aumentar la productividad y generar un entorno laboral orientado al aprendizaje continuo.
Acciones proyectadas:
Diseñar e implementar un plan anual de capacitación técnica y desarrollo personal para el equipo de trabajo.
Fecha programada: 26/04/2026

5. ÁREA DE RELACIONES Y ALIANZAS
La empresa reconoce la importancia de consolidar alianzas estratégicas que contribuyan al crecimiento del negocio. No obstante, se requiere fortalecer los mecanismos de evaluación del impacto y la rentabilidad de dichas alianzas, con el fin de garantizar que estas generen beneficios reales para la organización.
Acciones proyectadas:
Establecer indicadores que permitan medir el impacto, resultados y rentabilidad de las alianzas estratégicas establecidas por la empresa.
Fecha programada: 26/04/2026

6. ÁREA DE ESTRATEGIA COMERCIAL
En el área comercial se identifica la oportunidad de integrar herramientas tecnológicas avanzadas, particularmente soluciones basadas en inteligencia artificial, que permitan mejorar el análisis de datos comerciales, identificar tendencias de mercado y fortalecer la relación con los clientes.
La incorporación de estas tecnologías permitirá optimizar los procesos de toma de decisiones comerciales y mejorar la experiencia del cliente.
Acciones proyectadas:
Implementar herramientas de inteligencia artificial para el análisis de datos comerciales.
Aplicar análisis predictivo para identificar tendencias de mercado.
Incorporar chatbots o asistentes virtuales para la atención, seguimiento y gestión de clientes.
Fecha programada: 26/04/2026

7. ÁREA DE GESTIÓN AMBIENTAL, SOSTENIBILIDAD Y COMPROMISO SOCIAL
La empresa reconoce la importancia de adoptar prácticas responsables con el medio ambiente y de participar en iniciativas que promuevan la sostenibilidad y el compromiso social.
En este sentido, se plantea fortalecer la participación en programas de responsabilidad social ambiental y