



PLAN DE ACCIÓN

MASTER CLESNER DEL ORIENTE

En esta pestaña debe realizar las siguientes acciones:

1. Dar clic en "Generar Actividades Plan de Acción" una única vez para que le indique las actividades propuestas a realizar como resultado del diagnóstico.
2. Diligenciar las casillas en gris para indicar las acciones puntuales a realizar con el empresario, los tiempos requeridos, el responsable y el estado.
3. Este plan de acción diligenciado debe ser remitido al Empresario frente a la concertación realizada.

FECHA DE INICIO: 7/04/2026

FECHA FIN: 6/06/2026

AREA	INDICADOR	ACTIVIDADES PLAN DE ACCIÓN	ACCIONES	FECHA INICIO	DÍAS	HORAS	FECHA FIN	RESPONSABLE	ESTADO
1. Estructura y Organización:	Alcance de los Objetivos Organizacionales	• Falta de evaluación de progreso.-	Presente la iniciativa que van a fortalecer, indicando el tipo de iniciativa que es, en que consiste y cuál es su actividad principal. También se explica la misión (el propósito o razón de ser de la organización) y la visión (el sueño o meta a futuro), comentar acerca de la experiencia y aspectos que se quieran resaltar de la iniciativa	7/04/2026	8	2	15/04/2026	Richard Estupiñán	POR INICIAR
2. Gestión Financiera:	Seguimiento Presupuestal	• Eficacia en la elaboración y seguimiento de presupuestos anuales • Eficiencia en el análisis y corrección de desviaciones presupuestarias							
	Registro de Ingresos y Gastos	• Calidad de las conciliaciones bancarias							
3. Capacidad de Producción y Servicio:	Oferta de Productos y Servicios de la Empresa	• Evaluación de la satisfacción del cliente.-							
	Proceso de Producción o Prestación de Servicios	• Uso de tecnologías innovadoras. • Control de calidad en el proceso.-	¿De qué forma los clientes saben de sus productos o servicios? Indique los canales para comunicar su producto a la comunidad. Aquí describan como venden sus productos: Ejemplo: puede ser en la finca, en la plaza, en ferias o por pedidos con clientes conocidos. Para darse a conocer se usa el voz a voz, carteles, WhatsApp o participan en eventos de la comunidad	7/04/2026	30	3	7/05/2026	Richard Estupiñán	EN ESPERA
	Capacidades Técnicas y Tecnológicas:	• Inversiones en tecnología para competitividad.-							
	Alianzas Estratégicas	• Búsqueda de nuevas oportunidades de alianzas.							
5. Relaciones y Alianzas:	Gestión de Conflictos	• Proceso de gestión de conflictos • Promoción del diálogo y la mediación en resolución de conflictos.							
6. Estrategia Comercial:	Estrategia de Diferenciación	• Desarrollo de estrategia de posicionamiento. • Monitoreo y ajuste de estrategias comerciales.-							

