

OBJETIVO DEL PLAN: Capacitar al personal administrativo y de centros de ventas
ALCANCE: Año 2023, oficinas administrativas, y centros de ventas

| No. | (1) TEMAS | (2) OBJETIVO | (3) UNIDAD ADMINISTRATIVA BENEFICARIA | (4) No. DE SERVIDORES | (5) RECURSOS PROPIOS / RECURSOS EXTERNOS | (6) MODALIDAD VIRTUAL / PRESENCIAL | (7) PRESUPUESTO | (8) INDICADORES | (9) CRONOGRAMA TRIMESTRES | | | |
|--|---|--|---|---|---|--|--|--|---|----|-----|----|
| | | | | | | | | | I | II | III | IV |
| (tem recurrente) | (De acuerdo a las necesidades de la institución, establecidas por means de capacitación) | (Reservado el espacio para temas, desarrollo el espacio correspondiente) | (Reservado la unidad que asigna la necesidad de capacitación) | (Describir el número de servidores que pertenecen a la unidad administrativa) | (Elegir si la capacitación se realizará con personal interno o mediante la contratación de una empresa) | (Elegir si la capacitación es en modalidad virtual o presencial) | (Determinar el presupuesto y señalar en qué parte de los recursos de la institución se asignará) | (Describir los indicadores que permitan medir la efectividad de la capacitación, indicando la fecha de ejecución, número de participantes, costo, impacto) | (Reservado el espacio de acuerdo a la institución, reservado) | | | |
| Inducción y entrenamiento de nuevos administradores de centros de ventas | Capacitación integral de nuevos administradores de centros de ventas. | Conocimiento de las funciones a desarrollar en los centros de ventas. | Nuevos administradores de centros de ventas. | 300 | Propio RRHH | PRESENCIAL | No requiere de presupuesto | ene-23 | I | | | |
| Habilidades Básicas | Planificación del trabajo, salud mental laboral, gestión de talento humano, motivación al trabajo, comunicación efectiva, oratoria. | Mejorar el conocimiento y la productividad de los colaboradores. | Todo el personal | 135 | INFOP y CCIT | VIRTUAL | No requiere de presupuesto | ene-23 | I | | | |
| Guía de Control Interno | Ambiente de Control | Conocer cuál es el ambiente de control que debe existir dentro de la institución | Todo el personal | 275 | ONADICIBANASUPRO | PRESENCIAL | No requiere de presupuesto | feb-23 | I | | | |
| Habilidades Duras | Ortografía y Redacción General | Mejorar en la documentación enviada | Todo el personal | 15 | INFOP y CCIT | VIRTUAL | No requiere de presupuesto | mar-23 | I | | | |
| Guía de Control Interno | Ambiente de Control | Conocer cuál es el ambiente de control que debe existir dentro de la institución | Todo el personal | 275 | ONADICIBANASUPRO | PRESENCIAL | No requiere de presupuesto | abr-23 | | II | | |
| Inducción y entrenamiento de nuevos administradores de centros de ventas | Capacitación integral de nuevos administradores de centros de ventas. | Conocimiento de las funciones a desarrollar en los centros de ventas. | Nuevos administradores de centros de ventas. | 300 | Propio RRHH | PRESENCIAL | No requiere de presupuesto | may-23 | | II | | |
| Planificación estratégica y técnica FODA | Análisis foda | fortalecimiento de los procesos administrativos | personal de planificación y presupuestos | 8 | INFOP y CCIT | PRESENCIAL | No requiere de presupuesto | jun-23 | | II | | |
| Auditoría en sistemas de información y auditoría avanzada | Auditorías en sistemas de información | seguintes a la normativas y cumplimiento de requerimientos del TSC | Personal de Auditoría y Informática | 17 | INFOP y CCIT | PRESENCIAL | No requiere de presupuesto | jul-23 | | | III | |
| ley de Transparencia y verificación | ley de transparencia | Conocer cual debe ser la normativa a seguir | Todo el personal | 275 | IA/IBANASUPRO | PRESENCIAL | No requiere de presupuesto | ago-23 | | | III | |
| Inducción y entrenamiento de nuevos administradores de centros de ventas | Capacitación integral de nuevos administradores de centros de ventas. | Conocimiento de las funciones a desarrollar en los centros de ventas. | Nuevos administradores de centros de ventas. | 300 | Propios | PRESENCIAL | No requiere de presupuesto | sep-23 | | | III | |
| Investigación de mercados, planificación de mercados, promoción de productos, calidad centrada al cliente, estrategias de mercado y E-commerce | Planificación y promoción de mercados | Desarrollo de habilidades metodológicas para el área de Mercado | Personal de ventas | 18 | INFOP y CCIT | VIRTUAL | No requiere de presupuesto | oct-23 | | | | IV |
| Inducción y entrenamiento de nuevos administradores de centros de ventas | Capacitación integral de nuevos administradores de centros de ventas. | Conocimiento de las funciones a desarrollar en los centros de ventas. | Nuevos administradores de centros de ventas. | 300 | Propio RRHH | PRESENCIAL | No requiere de presupuesto | nov-23 | | | | IV |

Elaborado por: Gerente Recursos Coordinador de Capacitaciones

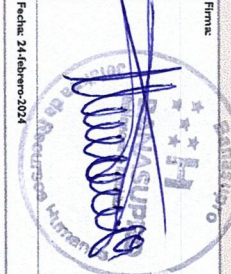
Revisado por: Ing. Kevin Lagos, Gerente UPEG

Aprobado por: Abg. María Ferra, Jefe RRHH

Firma:

Firma:

Firma:



Fecha: 24 febrero 2024

Fecha: 24 febrero 2024

Fecha: 24 febrero 2024