

*GERO Y NATIS*

*Plan de Capacitaciónn de vendedor*

*Daniel Felipe Bermeo Torres*

*Deisy Caterine Gonzalez Bueno*

*Jennifer Vanessa Mateus Farfan*

*ADSO – 2900602*

Versión 01

Fecha: 01/06/2025

**HOJA DE CONTROL**

| **Organismo** | SENA – Centro de Electricidad, Electrónica y Telecomunicaciones | | |
| --- | --- | --- | --- |
| **Proyecto** | Gero y Natis | | |
| **Entregable** | Plan de capacitación | | |
| **Autor** | Daniel Felipe Bermeo Torres  Deisy Caterine González Bueno  Jennifer Vanessa Mateus Farfán | | |
| **Versión/Edición** | 0100 | **Fecha Versión** | 01/06/2025 |
| **Aprobado por** |  | **Fecha Aprobación** | 10/06/2025 |
|  |  | **Nº Total de Páginas** |  |

# 2. DIAGNÓSTICO DE NECESIDADES

## 2.1 Metodología utilizada

* Revisión del flujo del módulo de ventas.
* Entrevistas con usuarios vendedores.
* Simulación de procesos de ventas reales

## 2.2. Necesidades detectadas

| **Módulo** | **Brecha de conocimiento** | **Prioridad** |
| --- | --- | --- |
| Ventas | Registro, seguimiento y facturación | Alta |

# 2.3. OBJETIVOS DEL PLAN

## 3.1. Objetivo general

Capacitar a los vendedores en el uso eficiente del sistema Gero y Natis para registrar y gestionar ventas, consultar inventarios y brindar atención efectiva al cliente.

## 3.2. Objetivos específicos

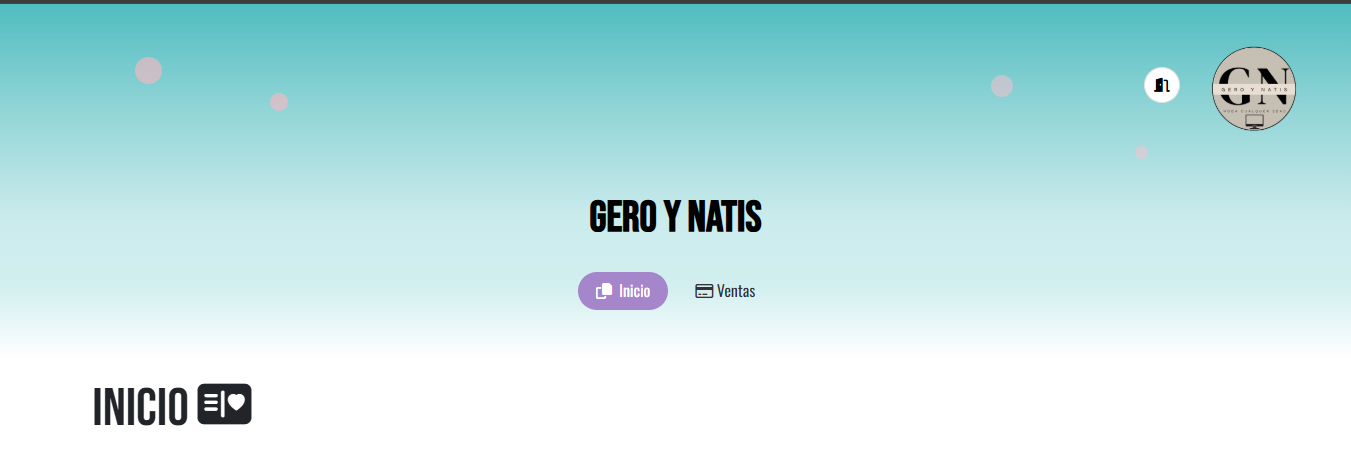
* Registrar ventas con todos los campos requeridos.
* Consultar disponibilidad de productos en tiempo real.
* Generar facturas automáticamente.
* Atender al cliente de manera ágil usando el sistema.

# 4. PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN

## Programa 1: Introducción al sistema y módulo de ventas

**Dirigido a:** Vendedores  
**Nivel**: Básico  
**Duración:** 2 horas  
**Temas:**

* Ingreso y autenticación en el sistema
* Acceso al módulo de ventas
* Estructura del sistema  
  **Modalidad:** Presencial  
  **Entorno de práctica:** Producción restringida  
  **Material:** Manual del vendedor



## Programa 2: Registro y seguimiento de ventas

**Duración:** 3 horas **Temas:**

* Creación de venta
* Aplicación de descuentos
* Seguimiento y cierre de ventas  
  **Indicadores de evaluación:** Venta registrada correctamente y comprobante generado

## Programa 3: Consulta de inventario y atención al cliente

**Duración: 2 horas  
Temas:**

* Búsqueda de productos
* Validación de stock
* Respuesta a consultas de clientes usando el sistema

# 5. CRONOGRAMA GENERAL

| **Programa** | **Jueves** | **Viernes** | **Lunes** |
| --- | --- | --- | --- |
| Introducción y módulo de ventas | x |  |  |
| Registro y seguimiento de ventas |  | x |  |
| Consulta de inventario y atención |  |  | x |

# 6. PRESUPUESTO

| **Elemento** | **Unidad** | **Cantidad** | **Valor Unitario** | **Total** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Manual impreso | Unidades | 10 | $5.000 | $50.000 |
| Proyector alquiler | Unidad | 1 | $60.000 | $60.000 |
| Refrigerios | Persona | 8 | $10.000 | $80.000 |
| Papelería | Set | 10 | $3.000 | $30.000 |
| Subtotal |  |  |  | $220.000 |
| Imprevistos (10%) |  |  |  | $22.000 |
| Total |  |  |  | $242.000 |

# 7. METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN

* **Evaluación de reacción:** Encuestas de satisfacción.
* **Evaluación de aprendizaje:** Registro simulado de ventas, consulta de productos.
* **Evaluación de transferencia:** Revisión del uso del sistema en entornos reales a los 30 días.

# 8. ANEXOS

* **Manual de Usuario:** Documento con instrucciones detalladas del uso del sistema Gero y Natis desde el rol de vendedor.
* **Capturas del módulo de ventas:** Pantallazos ilustrativos de cómo registrar una venta, consultar productos y generar facturas.
* **Formulario de evaluación del vendedor:** Formato para valorar el aprendizaje y aplicación del conocimiento en el entorno real.
* Link de formulario

<https://forms.gle/FsUXyAzztXrTCVYf7>

# 