**Plan de Capacitación**

**Proyecto Plataforma E-Commerce Familiar**

**Fecha*: 15/12/2024***

**Autores:**

| **Integrantes:** | |
| --- | --- |
| **Carlos Salinas** | **Jefe de proyecto** |
| **Javier Alcántar** | **Desarrollador BackEnd** |
| **Álvaro Solano** | **Diseñador UI/UX** |

**Tabla de contenido**

**Contenido**

[Introducción 3](#_heading=h.gjdgxs)

[Alcance 3](#_heading=h.30j0zll)

[Propósito 3](#_heading=h.1fob9te)

[Participantes 3](#_heading=h.3znysh7)

[Módulos de Capacitaciones 4](#_heading=h.2et92p0)

[Exámenes de Aprendizaje 6](#_heading=h.tyjcwt)

# Introducción

Este documento detalla el plan de capacitación diseñado específicamente para el proyecto de la plataforma e-commerce familiar. Su propósito es garantizar que los participantes adquieran las habilidades necesarias para interactuar de manera efectiva y autónoma con el sistema.

# Alcance

El alcance de este plan de capacitación está limitado al marco temporal inicialmente definido y está dirigido exclusivamente a los participantes clave del proyecto:

* Administradores del sistema
* Vendedores de Pymes

# Propósito

Definir y organizar las actividades de capacitación requeridas para que los participantes:

* Manejar la plataforma de forma efectiva
* Aplicar las funcionalidades del sistema para lograr los objetivos de negocio
* Resolver problemas de manera independiente y eficiente.

# Participantes

Personal o colaboradores que participaran de la capacitación:

* **Administradores del sistema**: Responsables de la configuración y gestión integral.
* **Vendedores de Pyme**: Encargados de usar la plataforma para ventas y atención al cliente.
* **Equipo de Soporte Técnico**: Especializados en resolución de problemas técnicos.

# Módulos de Capacitaciones

A continuación, se detallan los módulos principales de capacitación, adaptados a cada perfil:

Los módulos de capacitación a desarrollarse son:

| Nro. | 1 |
| --- | --- |
| Nombre Capacitación | Administración Principal de Sistema |
| Descripción | Capacitación enfocada en la gestión general de la plataforma y configuraciones claves. |
| Contenido | * Administrar Usuarios * Administrar Roles * Gestión de productos y envíos * Control de pedidos y valoraciones |
| Relator | Álvaro Solano |
| Duración | 2 Días |
| Participantes | Administradores del sistem |
| Lugar | Reunión vía Meet |

| Nro. | 2 |
| --- | --- |
| Nombre Capacitación | Uso de la Plataforma para Gestión de Ventas |
| Descripción | Capacitación práctica para gestionar ventas y clientes. |
| Contenido | * Registro y administración de productos * Gestión de inventarios * Creación de ofertas y descuentos * Control de pedidos y reportes básicos de ventas |
| Relator | Javier Alcántar |
| Duración | 1 día |
| Participantes | Vendedores de Pymes |
| Lugar | Reunión vía Meet |

| Nro. | 3 |
| --- | --- |
| Nombre Capacitación | Resolución de Incidencias Técnicas |
| Descripción | Capacitación técnica para diagnosticar y resolver problemas comunes en la plataforma. |
| Contenido | * Diagnóstico de fallos en el sistema. * Resolución de problemas de acceso. * Configuración de usuarios. * Respaldo y recuperación de datos. |
| Relator | Carlos Salinas |
| Duración | 3 Días |
| Participantes | Equipo de Soporte Técnico |
| Lugar | Reunión vía Meet |

# Exámenes de Aprendizaje

Al finalizar cada módulo, los participantes serán evaluados mediante:

* Pruebas teóricas: para medir comprensión conceptual.
* Ejercicios prácticos: para comprobar habilidades técnicas.
* Simulaciones: para experimentar escenarios reales.
* Encuestas de autoevaluación: para reflexionar sobre el aprendizaje.
* Resolución de casos prácticos: para integrar los conocimientos adquiridos.

El objetivo es garantizar que los participantes puedan operar y gestionar la plataforma de forma autónoma, maximizando su eficiencia en el uso de la herramienta.