 Plan de Capacitación

La capacitación es un factor importante para que el trabajador brinde el mejor aporte en el puesto asignado, ya que es un proceso constante que busca la eficiencia y la mayor productividad en el desarrollo de sus actividades, así mismo contribuye a elevar el rendimiento, la moral y el ingenio creativo.

  La capacitación es uno de los elementos vertebrales para mantener, modificar o cambiar las actitudes y comportamientos de las personas dentro de las organizaciones, en miras a la optimización en el área de control de bodega. En tal sentido se plantea el presente Plan de Capacitación.

1. Actividad de la empresa,
   1. Venta de textiles
2. Alcances,
   1. El presente plan de capacitación es de aplicación para todo el personal de la empresa.
3. Objetivos,
   1. Que los trabajadores se familiaricen y experimenten el software con soporte inmediato.
   2. Reducir la resistencia al cambio con una charla introductoria.
4. Metas,
   1. Que los trabajadores del área de bodega, ventas y el administrador conozcan en su totalidad la funcionalidad del software.
5. Planificación de Temas,
   1. En esta capacitación se van a tocar todos los temas relacionados a los módulos de la aplicación: Ventas y compras. En ellos van encapsulados las demás funciones que serian: clientes, empleados, bodega y proveedores.
   2. La capacitación se va a llevar acabo un día, ya que el personal que labora en la venta de textiles es reducido.
6. Recursos a Usar,
   1. La capacitación se va a llevar acabo en el lugar de trabajo, para que los trabajadores se acoplen y el factor de resistencia al cambio no sea mayor, ya que capacitar en el lugar de trabajo ayuda a reducir esas brechas.
   2. La fecha queda a discreción del cliente, esta estipulado en el contrato que puede ser entre el 18 al 25 de Julio del presente año.
   3. Ya que la cantidad de empleados es mínima, se va a utilizar una computadora por cada uno, para que cada quien se familiarice con la aplicación y realice los ejercicios que se les van a poner en la capacitación.
7. Descripción de la capacitación

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| HORARIO | AREA | PLANEADO | MATERIAL |
| 8:00 – 9:30 | Bodega | Una pequeña presentación del manejo del módulo de productos y compras así también como el de proveedores. Al terminar la presentación se realizara una práctica junto con una supervisión | Se les entregara un manual de usuario de dichos módulos |
| 10:00 - 11:00 | Ventas | Una pequeña presentación del manejo del módulo de facturación, el de clientes y productos. Al terminar la presentación ellos realizaran una práctica donde se les estará supervisando | Se les entregara un manual de usuario de dichos módulos |
| 11:00 – 12:00 | Administrador | Se le realizara una pequeña presentación del manejo del módulo de empleados, roles del manejo del sistema, reportes y una vista rápida de todo el sistema. Al finalizar se realizar el administrador realizara una prueba del sistema. | Se le entregara un manual de todo el sistema |