

PLAN DE CAPACITACIÓN

Plan de capacitación “DISTRIANDINA S.A”

INTRODUCCIÓN:

El Plan de Capacitación para usuarios de la tienda online, como lo son el administrador, vendedores y clientes ofreciéndoles ambientes para aprender a usar la tienda online de DISTRIANDINA S.A.

Se ofrecerán conferencias en las cuales se dictara detalladamente las diferentes herramientas que se encuentran en la tienda online para los distintos tipos de usuarios. El Plan de capacitación incluye al administrador de la empresa, los vendedores y clientes de la misma. Se ofrecerá un manual para los usuarios en el cual se podrá observar el modo de uso de la tienda online, además se contará con un promedio y un cronograma para cumplir los tiempos en los cuales se desarrollara la capacitación.

Objetivo: Capacitar al personal de la compañía para optimizar el buen manejo de la aplicación web entregada a la empresa.

Metodología: Activo-Participativo

Medios tecnológicos: Computador debidamente equipado, conexión a internet, medios audiovisuales.

Manejo del perfil “Cliente”

Objetivo: Realizar la capacitación a los usuarios, dando a conocer las herramientas y el funcionamiento de la plataforma mediante el ingreso con el perfil de cliente.

Duración: 4 Horas.

Manejo del perfil “Vendedor”

Objetivo: Realizar la capacitación a los usuarios, dando a conocer las herramientas y el funcionamiento de la plataforma mediante el ingreso con el perfil de vendedor.

Duración: 4 Horas.

Manejo del perfil “Administrador”

Objetivo: Realizar la capacitación a los usuarios, dando a conocer las herramientas y el funcionamiento de la plataforma mediante el ingreso con el perfil de administrador.

Duración: 8 Horas.

ESTRATEGIAS

Las estrategias a emplear son

- Foros virtuales.
- Presentación de las herramientas de la tienda online.
- Metodología de exposición – diálogo.
- Refrigerios.

RECURSOS

Humanos: Lo conforman los desarrolladores de la tienda online.

MATERIALES

Infraestructura Las actividades de capacitación se desarrollaran en ambientes adecuados proporcionados por la empresa.

Mobiliario, equipo y otros Se conforma por presentaciones mesas de trabajo, computadores, micrófono, parlantes, videobeam, cafetera y ventilación adecuada.

Documentos técnicos – educativos Entre ellos tenemos: manuales, informes del proyecto.

FINANCIAMIENTO

El monto de inversión de este plan de capacitación, será financiada con ingresos propios presupuestados por la empresa.

A continuación se visualizarán algunas preguntas, brindando más información respecto al plan de capacitación.

1. ¿Cuántas personas van a utilizar el programa?

R/ En términos generales lo utilizarían los clientes de la distribuidora, todos sus empleados y su administrador. En este caso sería el gerente de la compañía.

2. ¿Qué roles se manejan en el programa?

R/ El programa manejará los siguientes roles.

- ✓ Administrador
- ✓ Vendedor
- ✓ Cliente

3. ¿Qué partes del programa o módulos van a utilizar por cada rol?

- Administrador podrá acceder a los siguientes módulos
 - ✓ Módulo de inicio de sesión.
 - ✓ Módulo de gestión de la cuenta.

- ✓ Módulo registro y gestión de vendedores.
- ✓ Módulo gestión de clientes.
- ✓ Módulo de registro y gestión de productos.
- ✓ Módulo de registro y gestión de categorías.
- ✓ Módulo de generación de reportes.
- ✓ Visualización de la tienda y el carrito de compras.

- Vendedor podrá acceder a los siguientes módulos

- ✓ Módulo de inicio de sesión.
- ✓ Módulo de gestión de la cuenta.
- ✓ Módulo registro y gestión de clientes.
- ✓ Visualización de la tienda y el carrito de compras.

- Cliente podrá acceder a los siguientes módulos

- ✓ Módulo de inicio de sesión.
- ✓ Módulo de gestión de la cuenta.
- ✓ Visualización de la tienda y sus productos
- ✓ Realización de compras mediante el carrito de compras.

4. ¿Cuántas horas de capacitación necesitan para adquirir los conocimientos suficientes para utilizar el programa?

R/ Las capacitaciones serán realizadas durante un periodo de una semana de lunes a jueves de 4 horas por sesión, para un total de 16 horas.

5. Lista de temas que se van a mencionar en la capacitación

Nº	TEMA
1	Introducción
2	Sistema de log-in
3	Descripción de módulos
4	Administración módulo gestión de la cuenta
5	Cambiar contraseña de usuario
6	Explicación módulo registro y gestión de vendedores
7	Explicación módulo gestión de clientes
8	Explicación módulo registro y gestión de productos
9	Informe de errores y reporte productos escasos
10	Explicación módulo registro y gestión de categorías
11	Explicación módulo de generación de reportes
12	Ejemplo del funcionamiento general de la tienda online
13	Ejemplo de una compra mediante el carrito de compras

6. PRESUPUESTO

Descripción	Unidad	Cantidad	Costo Unitario	Costo total
Videobeam	Hora	2	2200	4400
Mesas de trabajo	Hora	2	3000	6000
Computadores	Hora	5	5000	25000
Microfonos	Unidad	2	7000	14000
Parlantes	Unidad	2	10000	20000
Cafetera	Unidad	1	8000	8000
Refrigerios	Unidad	20	2500	50000
Auditorio	Hora	4	30000	120000
Imprevistos			20000	20000
			TOTAL	267400

7. CRONOGRAMA

PLAN DE CAPACITACION

TIENDA ONLINE DISTRIANDINA

TEMA	DIRIGIDO A: (Número de personas)					CRONOGRAMA	
						FECHA	HORA
	ADMINISTRADOR	VENDEDOR	CLIENTE	OTROS	TOTAL		
Introducción	1	5	14	2	22	04/12/17	8:00
Sistema de log-in	1	5	14	2	22	04/12/17	9:00
Descripción de módulos	1	5	14	1	21	04/12/17	10:00-12:00
Administración módulo gestión de la cuenta	1	5	14	3	23	05/12/17	8:00
Cambiar contraseña de usuario	1	5	14	4	24	05/12/17	9:00
Explicación módulo registro y gestión de vendedores	1	5	14	4	24	05/12/17	10:00
Explicación módulo gestión de clientes	1	5	14	4	24	05/12/17	11:00-12:00
Explicación módulo registro y gestión de productos	1	5	14	4	24	06/12/17	8:00
Informe de errores y reporte productos escasos	1	5	14	2	22	06/12/17	9:00
Explicación módulo registro y gestión de categorías	1	5	14	2	22	06/12/17	10:00-12:00
Explicación módulo de generación de reportes	1	5	14	2	22	07/12/17	8:00
Ejemplo del funcionamiento general de la tienda online	1	5	14	1	21	07/12/17	10:00
Ejemplo de una compra mediante el carrito de compras	1	5	14	1	21	07/12/17	11:00-12:00
TOTAL PERSONAS CAPACITADAS	292						