

Herramienta de apoyo

Administración, Normatividad y Talento Humano – Modulo 01 - Plan de acción

El plan de acción es una herramienta de planeación, en ésta se detalla el resumen de actividades que debe realizar un cierto número de personas, en un plazo de tiempo determinado y utilizando unos recursos asignados para conseguir el objetivo propuesto.

Para elaborar un plan de acción, es fundamental que se responda a las siguientes preguntas:

Objetivo:

¿Qué queremos conseguir con el proyecto?

Equipo de trabajo:

¿Quién realizará/será responsable de cada una de las tareas?

Recursos:

¿Qué recursos serán necesarios emplear en cada una de las tareas?

Tiempo:

¿Cuándo se realizará y cuánto tiempo se empleará?

Indicadores:

¿Cómo se mide?

El plan de acción propone una forma de alcanzar los objetivos estratégicos de la organización, permitiendo establecer de manera clara y ordenada las actividades y acciones que permitirán el logro de estos, de igual forma, da la posibilidad de hacerles seguimiento y medición.

Herramienta de apoyo

Administración, Normatividad y Talento Humano – Modulo 01 - Plan de acción

A continuación, te dejamos un ejemplo para que puedas realizar el plan de acción para un proyecto que debas desarrollar dentro de tu empresa y medición.

ACTIVIDADES			EQUIPO DE TRABAJO (¿Quién va a hacer la tarea?)		RECURSOS (¿Qué necesito para hacer la tarea?)				CRONOGRAMA (¿Cuándo inicia y termina?)				INDICADOR (¿Cómo se mide?)		
OBJETIVO (¿Para qué lo quiero lograr?)	PROYECTOS CLAVES (¿Qué voy a hacer?)	ACCIONES (¿Cómo se va a hacer?)	RESPONSABLE	EQUIPO SOPORTE	PERSONAS	ECONÓMICOS	FÍSICOS	CONOCIMIENTO	INFORMACION	INICIO	SEGUIMIENTO	FIN	CUANTITATIVO (Cifras, cantidades)	CUALITATIVO (Hechos, documentos)	
Mejorar la efectividad de la gestión comercial para incrementar las ventas en un 15%	Fidelización de clientes	1. Desarrollar plan de capacitación para la fuerza de ventas	Gerente Comercial	Consultor Externo, equipo de ventas	1 Consultor externo	\$ 2.000.000	Instalaciones adecuadas	Conocer otras experiencias	Cifras de ventas	7-feb	17-feb	27-feb	No de clientes que recompran servicios= No clientes que renuevan afiliación + No clientes que adquieren más servicios		
		2. Crear mecanismo para evaluar la satisfacción del cliente	Gerente Comercial	Consultor Externo, equipo de ventas	1 Consultor externo	\$ 2.000.000	Software CRM		Nivel de satisfacción actual de los clientes	1-feb	10-feb			17-feb	
		3. Generar indicadores de gestión comercial	Gerente Comercial	Gerente, Consultor Externo, equipo de ventas	Gerente comercial	Ya cubiertos	Computador y software CRM		Cifras de ventas	1-feb	10-feb			17-feb	
	Mejora Oferta de servicios	4. Incentivar una cultura de investigación e innovación en el producto	Gerente Comercial	Gerente, Consultor Externo, colaboradores de la empresa	Gerente comercial	\$2.000.000 en reconocimientos	Destinación de tiempo de los trabajadores		Conocer los lineamientos ya establecidos	20-mar	20-jul	20-oct	20-nov	Incremento en los niveles de satisfacción del cliente = Nivel satisfacción actual - Nivel satisfacción pasada medición	
Mejorar el uso del dinero de la empresa	Optimización del uso de los recursos	1. Reforzar el sistema de control en la búsqueda de fuentes de pérdida de dinero	Gerente	Contador, Consultor Externo, colaboradores de la empresa	Gerente	\$2.000.000 en reconocimientos	Computador	Conocer otras experiencias	Información financiera y comercial de la empresa	1-abr	1-jun	1-ago	1-sep	Porcentaje de disminución de costos = (Nivel de costos al final del periodo - Nivel costos el principio del periodo*100)/Nivel costos el principio del periodo	
	Mejoramiento de la liquidez de la empresa	2. Revisar y establecer el nivel de endeudamiento	Gerente	Contador	Gerente, contador	Ya cubiertos		Conocimientos financieros básicos	Información financiera	1-abr	15-abr		30-abr	Tener la información financiera veraz, al día y disponible (Estados financieros, flujo de caja, proyecciones financieras, políticas financieras)	
		3. Establecer una estructura financiera y contable sólida	Gerente	Contador, Consultor Externo	Gerente, contador, consultor externo		\$ 2.500.000	Software contable	Información financiera y comercial de la empresa	1-jun	1-ago	1-sep	1-oct		
Aumentar el nivel de compromiso de los colaboradores	Mejoramiento del ambiente interno de la empresa	1. Crear programa de mejoramiento del ambiente laboral	Psicóloga	Gerente, colaboradores de la empresa, consultor externo	Psicóloga, Gerente y Consultor externo	\$ 1.500.000	Computador	Conocer otras experiencias	Encuesta o sondeo de clima laboral	20-mar	20-abr		20-may	Mejoramiento de los índices del clima laboral	
		2. Revisar escala salarial vs cargas de trabajo	Gerente	Consultor Externo, todos los colaboradores	Gerente y Consultor externo		\$ 1.500.000		Computador	Información salarial del sector	1-abr	15-abr			30-abr
		3. Crear programa capacitación en desarrollo personal integral	Gerente	Consultor Externo, todos los colaboradores	1 Consultor externo		\$ 2.000.000		Instalaciones adecuadas	Entidades que apoyen o brinden este tipo de capacitaciones	15-may	15-abr	15-ago		15-dic