



ASESORIA Y CONSULTORIA EMPRESARIAL

*GLADYS RUEDA PUERTO
ASESORA Y CONSULTORA
EMPRESARIAL*

**Servicios de Asesoría y consultoría
Empresarial**

◦



*Es mi interés, fortalecer los **Factores Claves de Competitividad** de las organizaciones que requieran mis servicios de Asesoría, Consultoría y/o Capacitación en los temas gerenciales solicitados, con acuerdos previos en la construcción de aspectos relevantes a su necesidad, con ética, responsabilidad, cumplimiento y confidencialidad*

Es importante hoy, tener en cuenta factores que le permiten a las instituciones continuar en los mercados

FACTORES CLAVES DE LA COMPETITIVIDAD

- La competitividad está en el centro del éxito o del fracaso de las empresas.
- La estrategia competitiva es la búsqueda de una posición competitiva favorable en un sector

.

- Los modelos de pensamiento estratégico deben estar afianzados en el cambio de cultura, el mejoramiento continuo, las ventajas competitivas y capacidad de liderazgo
- Las ventajas competitivas estáticas son obsoletas con el tiempo, eran utilizadas como barreras de entrada a un sector, pero se convierten en fuertes barreras de salida.
- Las ventajas competitivas dinámicas potencializan el sentido creativo e innovador, hoy se requiere de una organización dinámica y flexible que permita un mejor servicio

SERVICIOS

ASESORIA

Servicio de sugerencia profesional sobre un tema gerencial solicitado por la institución

CONSULTORIA

Servicio de implementación de procesos y/o documentos , elaboración de proyectos requeridos por una institución

AUDITORIA EXTERNA

Servicio de revisión de temas, áreas y/o sistemas de calidad en busca de sugerencias para mejoramiento continuo

CAPACITACIÓN

Entrenamiento, profundización y/o desarrollo de un tema personal o en grupos, requeridos por una organización.

BENEFICIOS

Crecimiento institucional organizado, ordenado y con experiencia gerontológica

Asesoría y capacitación paralela a procesos de asesoría y consultoría

Visión de mercadeo en gerontología cuando el proceso lo requiera

Posibilidad de gestionar nuevos recursos por desarrollar procesos ordenados y organizados

Cumplimiento de la visión institucional

Efectividad institucional

Mayor posibilidad de prestar excelente calidad de servicio

Desarrollo de proyectos

NOTA La duración del proceso depende de los entregables por parte de los encargados de las áreas y el compromiso de la organización.

PRODUCTOS A ENTREGAR

De acuerdo al servicio contratado:

- Documentos con desarrollo de temas solicitados

- Planes de trabajo por áreas e institucionales
- Informe auditoría con recomendaciones de acuerdo al tiempo
- Portafolio de Servicios en Papel para editar e imprimir en editoriales
- Sugeridos en publicidad y Mercadeo
- Proyectos elaborados
- Planeación Estratégica con todas sus fases o la fase requerida
- Retroalimentación de Capacitación en tema solicitado ejecutado

OTROS SERVICIOS

- Desarrollo de Plan Estratégico
- Gerencia, elaboración y/o asesoría de Proyectos
- Plan de Marketing
- Plan de capacitación institucional o la unidad estratégica requerida
- Mercadeo interno

- Todo lo relacionado con Servicio al cliente
- Talento humano manejo por competencias, procesos, procedimientos
- Asesoría integral en gerontología desde todas sus áreas
- Portafolio de Servicios
- Manuales de funciones, procesos, procedimientos
- Implementación de calidad
- Balance scorecard

INFORMACION SOBRE

PLANEACION ESTRATEGICA

El pensamiento estratégico y la competitividad fundamentan el éxito de las instituciones hoy

La estrategia competitiva esta soportada en el cambio de cultura, el mejoramiento continuo, la creatividad e innovación, la capacidad de liderazgo, la diferenciación y el servicio al cliente.

FACTORES CLAVES DE LA COMPETITIVIDAD

- La competitividad está en el centro del éxito o del fracaso de las empresas.
- La estrategia competitiva es la búsqueda de una posición competitiva favorable en un sector.
- Los modelos de pensamiento estratégico deben estar afianzados en el cambio de cultura, el mejoramiento continuo, las ventajas competitivas y capacidad de liderazgo
- Las ventajas competitivas estáticas son obsoletas con el tiempo, eran utilizadas como barreras de entrada a un sector, pero se convierten en fuertes barreras de salida.
- Las ventajas competitivas dinámicas potencializan el sentido creativo e innovador, hoy se **requiere** de una organización dinámica y flexible que permita un mejor servicio

PROCESO DE PLANEACION ESTRATEGICA

- Proceso donde se definen la visión y las estrategias para lograr en el largo plazo, el sostenimiento de la organización.
- Debe considerarse como un aprendizaje continuo.
- Debe concebirse como una acción, soportada en la participación activa de los involucrados y comprometidos con la organización.
- Requiere de un ambiente de trabajo /aprendizaje.
- Requiere de constante información, revisión, monitoria y ajustes continuos.
- Debe generar Proactividad ..

ETAPAS DEL PROCESO DE PLANEACION ESTRATÉGICA

Establecer el horizonte de tiempo (3 Años)

1. Principios Corporativos. Valores

2. Diagnóstico Estratégico

- Análisis DOFA
- Cultura Organizacional
- Ubicación actual frente a la competencia,
- Capacidades internas –procesos protocolos
- Factores competitivos
- Perfil epidemiológico institucional

3. Direccionamiento estratégico

- Visión
- Misión
- Objetivos. Dónde se quiere estar

4. Proyección Estratégica.

- Áreas estratégicas Estructura organizacional /
- Proyecciones estratégicas Cómo se va a lograr el plan

5. Plan Operativo

- Estrategias
- Planes de acción
- Tareas que se deben cumplir para alcanzar la visión y cumplir la misión por áreas e institución

6- Auditorías internas y externas Seguimiento permanente

Informes con sugerencias y aplicaciones

BENEFICIOS DE LA P.E.

Crecimiento institucional organizado, ordenado y con experiencia gerontológica

Asesoría y capacitación paralela al proceso

Visión de mercadeo en gerontología cuando el proceso lo requiera

Posibilidad de gestionar nuevos recursos por desarrollar procesos ordenados y organizados

Cumplimiento de la visión institucional

Efectividad institucional

Mayor posibilidad de prestar excelente calidad de servicio

ASESORA Y CONSULTORA

GLADYS RUEDA PUERTO

Resumen ejecutivo adjunto

“Gracias por contar con mi integridad profesional”

GLADYS RUEDA PUERTO
ADMINISTRADORA DE
INSTITUCIONES DE SERVICIO
ESPECIALISTA EN MERCADEO
51.891.414 de Bogotá
Cra 14 bis -153 81 apto 501 int 9
Casa 2585381 Cel. 311-2527404
Glarueda@yahoo.es



Resumen Ejecutivo

Administradora de Instituciones de Servicios de la Universidad de la Sabana, **Especialista en Gerencia de Mercadeo** del Politécnico Grancolobiano, Fortalecimiento Institucional Social de la **Universidad de los Andes**. Con amplia experiencia en la implementación y desarrollo de estrategias de servicio en diferentes empresas. Doce años de experiencia en Docencia Universitaria a nivel de pregrado y post grado. Diseño, implementación y coordinación de Diplomado Gerencia de Servicios Gerontológicos, Facultad de Gerontología Universidad de San Buenaventura - Bogotá. Diseño de la Especialización: Mercadeo de Servicios de la Universidad Militar. Asesora actual Gestión Empresarial **GESEC**. Asesora Actual en Planeación Estratégica y varias instituciones gerontológicas en Colombia.

Estudios

<i>Colegio Nuestra Señora del Pilar</i>	Primaria	1980
<i>Colegio Manuela Beltrán</i>	Bachillerato	1986
<i>Universidad de la Sabana</i>	Administradora de Instituciones de Servicio	1992
<i>Politécnico Gran Colombiano</i>	Gerencia de Mercadeo	2001
Fortalecimiento Institucional Social I	Universidad de los Andes	2008
	Fundación Saldarriaga Concha	
Fortalecimiento Institucional II	Fundación Santo Domingo	2010
	Centro de Gestión Empresarial	

Otros

<i>Gerencia de Servicio al Cliente</i>	Top Managment
<i>Gerencia de Servicio</i>	Grupo Santo Domingo Humberto Serna Gómez
<i>Servicio al Cliente Telefónico</i>	Colombia Internacional
<i>Procesos y Procedimientos en Salud</i>	Fundación Cardio-Infantil
<i>Facilitación y manejo de Grupos</i>	Gilbert Brenson Fundación Neo humanista
<i>Terapia Sistémica</i>	Gilbert Brenson
<i>Docencia y pedagogía Universitaria</i>	Universidad de la Sabana
<i>Herramientas Pedagógicas</i>	Universidad de San Buenaventura
<i>Con Ojos de Cliente</i>	R&M Capacitación

Experiencia Académica y de Investigación

<i>Universidad de la Sabana</i>	Teoría de Servicio Procesos Administrativos Capacitación a empresas en Calidad de Servicio como asesora de la Universidad	Catedrática
<i>Universidad de San Buenaventura</i>	Administración Mercadeo de Servicios Coordinación Prácticas Administrativas Diplomado Gerencia de Servicios Gerontológicos Planeación Estratégica	Catedrática Coordinación y Diseño Asesora
<i>Universidad Militar</i>	Especialización Mercadeo de Servicios Economía de Servicio	Diseño Post- grado Docente
<i>Itepal (Instituto Episcopal Latino-Americano)</i>	Diplomado Internacional Gerontología	Docente
<i>Fundación Universitaria Inpahu</i>	Mercadeo Investigación de Mercados Competencia Mercadeo Social Ventas Servucción	Docente

Experiencia Empresarial

<i>Fundación Cardio-Infantil</i> <i>Covinoc S.A.</i>	Directora de diferentes Servicios Directora de Servicio al Cliente y Centro de Verificación de cheques - Covicheque
<i>IAL Confecciones</i>	Gerente de Mercadeo
<i>Fundación Educativa Paramédica</i>	Gerente de Mercadeo
<i>Gestión Empresarial GESEC</i>	Gerente de Servicio Asesora Consultora

Referencias Laborales

Claudia Rojas de Cuadros
Dr. *Omar Eduardo Peña*

Hermana
Carmen Emilia Pareja

Gerente de Pura Vida Fundación Chía 3107632007
Director Proyección Social Universidad de San Buenaventura
6671090 Ext. 215 6671090 6967930 Cel 3125228219

Religiosa Provincial Hermanitas de los Pobres de San Pedro
Claver 3123042531

GLADYS RUEDA PUERTO
51.891.414 de Bogotá