



RETOS DE LOS EMPRESARIOS EN SITUACIONES DE CRISIS Y EL APOORTE DE SUS EMPRESAS AL PAÍS

INVITADOS



Alvaro Marquez
Gerente de Interlake
Business solutions



Miguel Caballero
Miguel Caballero
fundador de
Miguel Caballero sas



Jorge Rodríguez
Gerente de estrategia
de alimentos de Grupo Diana.

IMPACTO DE LA REPUTACIÓN ORGANIZACIONAL EN LA TOMA DE DECISIONES EN CRISIS



SINCERIDAD
Importancia de ser honestos en la comunicación y respetuosos.



PROSPECTIVA
analizar las medidas a tomar en caso de contagios dentro de la organización y adaptarse.



REPUTACIÓN
Es más importante preocuparse por la reputación interna



SOLIDARIDAD
Actuar con solidaridad y no por reputación

CONSEJOS PAR LOS EMPRENDEDORES



DIGITAL
Apostar a las estrategias digitales



TIEMPO
No existe mejor o peor tiempo para emprender. Solo hagaio!



MIEDO AL FRACASO
Crisis habrán siempre, es necesario enfrentarlas y aprender.



EMPEZAR PEQUEÑO
Empezar joven y con un capital pequeño

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA



HABILIDADES
Nuevas destrezas y adaptación digital.



LARGO PLAZO
Pensar y planear a largo plazo



INVERSIONES
Diversificación en la inversión.



FLEXIBILIDAD EN EL TRABAJO
Nuevas formas de trabajo (por proyectos).



AMBIENTE
Apuntar hacia proyectos en pro del medio ambiente.



RETOS Y HABILIDADES DE LOS GESTORES DE TALENTO HUMANO Y SU PAPEL EN TIEMPOS DE CRISIS DE LAS ORGANIZACIONES

INVITADOS



Constanza Echeverry
Directora Desarrollo Organizacional



Ricardo Camarena
Gerente de Recursos Humanos

MEDIDAS FRENTE AL COVID-19



TELETRABAJO

capacitar a las personas en herramientas tecnológicas de comunicación. Algunas personas hacen teletrabajo y otras van a las empresas.



HIGIENE

El personal de Diana tiene medidas de higiene estrictas para el talento humano y para los proveedores.



NÚMERO DE PERSONAS

Reducción en el número de trabajadores que asisten a las empresas.

RETOS



COMUNICACIÓN

Comunicarse constantemente con el talento humano. incrementar el trabajo autónomo.



MOTIVACIÓN

Mantener a los empleados motivados y activos. Un ejemplo son las pausas activas.



HORAS DE TRABAJO

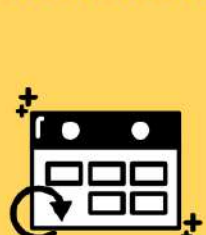
Han aumentado las horas de trabajo, se requiere mayor presencia para responder a la situación.



VENTAS

Las ventas de ZF han disminuido, es necesario hacer una planeación estratégica para mantenerlas o aumentarlas.

DESPUÉS DE LA EMERGENCIA SANITARIA



Hacer una planeación estratégica la cual requiere grandes cambios.



Aumento del Teletrabajo y la comunicación



Reducir costos



Reestructurar puestos de trabajo.



ser eficientes en todos los procesos