

Coordinación de entrenamientos en la empresa AutoTrain

Coordinación de entrenamientos en la empresa AutoTrain

Randy Miguel De La Puente Mendoza

Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD

Escuela de Ciencias Administrativas Económicas, Contables y de Negocios

Economía

Magangué, Bolívar

2021

Coordinación de entrenamientos en la empresa AutoTrain

Coordinación de entrenamientos en la empresa AutoTrain

Randy Miguel De La Puente Mendoza

Pasantía institucional para optar al título de economista.

Asesora del trabajo

Anddy Katherine Sierra Márquez

Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD

Escuela de Ciencias Administrativas Económicas, Contables y de Negocios

Economía

Magangué, Bolívar

2021

Coordinación de entrenamientos en la empresa AutoTrain

Dedicatoria

El presente trabajo está dedicado principalmente a todas las personas que directa e indirectamente ayudaron en la comprensión y realización de todo mi proceso académico y de pasantías, por el cual presento el documento a continuación, pero en orden de ideas a Dios, mi familia y personas cercanas, directivos e instructores de la universidad y por último el personal que me colaboro con todo el proceso en mis pasantías académicas.

Agradecimientos

Agradecer a la instructora Anndy Sierra, quien muy amablemente me ha guiado en todo el proceso de realización de este documento, para que se realice de la manera más adecuada y con todos los requerimientos, es la encargada del seguimiento de mis pasantías. También es importante agradecer al señor Juan Osorio quien es Economista y anteriormente docente en esta área, quien me permitió muy cordialmente presentar las pasantías en la empresa donde labora como Gerente Comercial y Financiero; de igual manera al señor Duvan Morales quien era mi jefe inmediato en la empresa AUTOMOTIVE TRAINING AND CONSULTING COLOMBIA SAS, quien también me permitió tomar graficas realizadas de sus bases de datos realizadas en nuestro grupo de trabajo y presentarlas como evidencias y soportes para la explicación de mis funciones y el presente estudio.

Resumen

El presente documento busca explicar de manera general el análisis estadístico del comportamiento en entrenamientos a través de cursos presenciales y virtuales que la plataforma de la Universidad Chevrolet quien es el principal cliente de la empresa AutoTrain, Basado en una serie de Base de Datos descargadas y editadas de manera precisa y evidenciada, se busca la realización de informes para los países Suramericanos ubicados en el pacifico como Colombia, Chile, Perú y Ecuador, que es al área donde me encuentro realizando mis labores como pasante. Estos datos y grafica nos mostraran el comportamiento de este año en cuanto el número de sesiones y participación de los estudiantes en general por curso de igual manera segmentado por zonas y concesionarios, una de la manera más eficiente es atreves de la creación de dashboard en Excel, por la manera como se pueden modificar en el tiempo con las actualizaciones de las bases de datos y la eficiencia en la toma de decisiones para la creación de los cronogramas de entrenamientos, además de conocer con exactitud las sesiones de cursos que se pueden realizar en determinado tiempo y el personal que puede asistir a los mismos.

Palabras claves: Entrenamiento, Base de datos, cursos, sesiones.

Coordinación de entrenamientos en la empresa AutoTrain

Summary

This document seeks to explain in a general way the statistical analysis of the behavior in trainings through face-to-face and virtual courses that the Chevrolet University platform, which is the main client of the AutoTrain company, Based on a series of downloaded and edited databases In a precise and evidenced way, reports are sought for the South American countries located in the Pacific such as Colombia, Chile, Peru and Ecuador, which is the area where I am doing my work as an intern. These data and graph will show us the behavior of this year in terms of the number of sessions and participation of students in general per course in the same way segmented by areas and dealers, one of the most efficient way is through the creation of a dashboard in Excel , due to the way in which they can be modified over time with the updates of the databases and the efficiency in decision-making for the creation of training schedules, in addition to knowing exactly the course sessions that can be carried out in certain time and the personnel who can attend them.

Keywords: Training, Database, courses, sessions.

Contenido

	pág.
Introducción	10
Empresa	11
Entrenamiento	11
Centro de asistencia técnica	11
Centro de asistencia comercial	12
Planteamiento del problema	13
Justificación	15
Objetivos	16
Marco Conceptual y Teórico	17
Análisis de datos	17
Importancia de las capacitaciones.	17
Ejemplo temática de un curso de la empresa	18

Coordinación de entrenamientos en la empresa AutoTrain	8
Resultado	21
Conclusión	28
Referencias bibliográficas	29

Lista de Tablas

pág.

Figura 1: tabla cantidad de sesiones por curso	22
Figura 2: tabla cantidad de participación por curso	23
Figura 3: grafico de participación por zona	24
Figura 4: tabla de participación de cursos virtuales	25
Figura 5: grafica general de participación de cursos virtuales	26
Figura 6: participación general segmentada	27

Introducción

El tema de la asignación de vacantes y sesiones para los diferentes trimestres genera gran incertidumbre dentro de la empresa, recolectar información de todas las personas asistentes y que pierden los cursos en las distintas fechas que se realizaron; es decir se debe recopilar toda esta información personal faltante por aprobación y posteriormente decidir el número de sesiones que se deben de programar para los distintos trimestres que se programan. Este documento busca analizar el comportamiento de la información en la Universidad Chevrolet, buscando explicar la manera como esta lleva a cabo su proceso de formación en los distintos concesionarios que conforman la empresa Chevrolet en la región, además de cómo la empresa AutoTrain como prestador de servicios en los distintos entrenamientos que ofrece mediante la plataforma de la Universidad lleva a cabo una serie de estudios estadísticos para que todos las inscritos en la anterior mencionada lleven a cabalidad de manera eficiente y controlada todos los cursos en sus distintos puestos de trabajo.

Toda esta información es descargada como bases de datos, posteriormente organizada y analizada mediante graficas que explican su comportamiento en el tiempo y el seguimiento de la línea de estudio de todas estas personas, la empresa actualiza constantemente a su equipo de trabajo para que se puedan las sesiones y no salir del mercado automotor y seguir con el cumplimiento con su principal cliente como lo es Chevrolet Isuzu.

Empresa

AutoTrain.

“Somos una empresa de desarrollo e implementación de soluciones en formación integral, tecnología y consultoría para el sector automotor con gran presencia en Latinoamérica & en Estados Unidos.” (AutoTrain)

“En AutoTrain trabajamos sobre cuatro pilares fundamentales que definen la calidad y el valor agregado de lo que aportamos como aliados estratégicos de todos nuestros clientes.” (AutoTrain)

Entrenamiento

“Diseñamos y ejecutamos programas de formación que desarrollan y fortalecen competencias técnicas, comerciales y personales, para alcanzar los objetivos planteados por nuestros clientes del sector automotor.” (AutoTrain)

Centro de asistencia técnica

“Brindamos información para la solución de problemas técnicos de difícil solución, por medio de una plataforma interactiva, donde usted podrá comunicarse con nuestros expertos, quienes le ayudarán en el proceso de diagnóstico y lo guiarán, en el proceso de reparación.” (AutoTrain)

Centro de asistencia comercial

“Brindamos apoyo para la venta de vehículos, con argumentos basados en los conceptos técnicos, aclaración de fichas técnicas, y conocimiento de la competencia, donde usted por medio de una plataforma interactiva, hablara con nuestros expertos quienes le ayudarán a lograr efectivamente sus ventas.” (AutoTrain)

Planteamiento del problema

Hoy en día las empresas prestadoras de servicios en este caso de entrenamientos en el sector automotor tienen que permanecer en constante actualización, para esto planteamos una serie de interrogantes que para esta empresa se evidencia constantemente y es ¿qué tipo de sesiones o cursos se pueden presentar al mercado para seguir su funcionamiento? Y la otra es ¿qué tipo de población se requiere impactar? Actualmente la empresa presenta un portafolio importante de cursos para el público, lo que la han catapultado en el mercado nacional e internacional, pero esto a su vez la lleva a presentar retos que debe cumplir y es permanecer líder en este espacio del mercado, uno de los propósitos principales es a través de alianzas como lo es Chevrolet quienes requieren capacitación de su personal técnico y comercial, basados en esto la empresa capacita a sus instructores cierto tiempo sobre los nuevos lanzamientos de autos y camiones en especial de esta marca lo que permite una tener un cliente muy importante para vender el número de sesiones o cursos de entrenamientos.

En general la empresa tiene una serie de seguimientos u orden de programación de cursos, esto lleva a pensar que cantidad de persona se requiere o se piensa impactar y el perfil de las mismas, generalmente toda esta información se presenta en informes para hacerles seguimiento y poder llevar un control más eficaz a la hora de realizar las asignaciones de vacantes por concesionarios la función es igual para todos los países y es comprobado por parte de la universidad Chevrolet. El mercado automotor es uno de los sectores con mayor estabilidad en crecimiento en la región según la CEPAL si se habla

exclusivamente de la proyección para la fabricación de automóviles y sus partes en América Latina, en los últimos 12 años se ha mantenido como un sector de interés, especialmente para firmas automotrices de Alemania (54 %), Italia (19 %) y Francia (13 %).

Justificación

Es necesario para la empresa saber con exactitud la cantidad de sesiones que se tendrán que realizar para los próximos trimestres, porque se debe saber los tiempos con los cuenta cada instructor y como debe ser repartida de la manera más eficiente para sacar el máximo provecho y crear la cantidad de sesiones que puedan generar un excedente económicamente hablando para la empresa, es decir programar una sesión que se puedan copar de alumnos para la empresa es importante porque generar ingresos, en cambio si no se realiza de esta manera puede que no se inscriba nadie porque todos ya realizaron los cursos y se pierdan varias sesiones generando pérdidas significativas evidenciando un mal manejo en la coordinación por parte del grupo de trabajo.

Nuestra función principal es que nuestra información sea lo más precisa y oportuna posible con poco margen de error, de esto depende que se tomen las decisiones en la mayor brevedad o que se corrijan los posibles errores de manera oportuna, cada vez el grupo busca mejorar en el proceso de entrega de información. Todos los días se trabajan en la creación de cursos y ajustando vacantes en las distintas fechas del cronograma, de eso depende que nuestros clientes puedan estar satisfechos de nuestros servicios, y seguir manteniendo la empresa en constante crecimiento estructural y económico.

Objetivos

General

Analizar y estudiar el comportamiento del análisis de la información como parte de un proceso para la toma de decisiones y la creación de los cronogramas para su eventual ejecución.

Específicos

- Mejorar la eficiencia en las decisiones a través del buen uso de la información.
- Analizar datos para responder a las distintas interrogantes que se plantean en el documento.
- Creación de un modelo sistematizado como Excel que es una herramienta eficiente para el manejo de datos.

Marco Conceptual y Teórico

“El análisis de la información, es un proceso cíclico de selección, categorización, comparación, validación e interpretación inserto en todas las fases de la investigación que nos permite mejorar la comprensión de un fenómeno de singular interés”. (Sundín, Documento complementario 2003:6).

Análisis de datos

“El análisis de datos es la ciencia que se encarga de examinar un conjunto de datos con el propósito de sacar conclusiones sobre la información para poder tomar decisiones, o simplemente ampliar los conocimientos sobre diversos temas.” (questionpro)

“El análisis de datos consiste en someter los datos a la realización de operaciones, esto se hace con la finalidad de obtener conclusiones precisas que nos ayudarán a alcanzar nuestros objetivos, dichas operaciones no pueden definirse previamente ya que la recolección de datos puede revelar ciertas dificultades.” (questionpro)

“Actualmente, muchas industrias usan el análisis de datos para sacar conclusiones y decidir acciones a implementar. Cabe mencionar que la ciencia también usa el análisis de datos para comprobar o descartar teorías o modelos existentes.” (questionpro)

Importancia de las capacitaciones

El capital humano se puede decir que es recurso más importante para una empresa, para el cumplimiento de sus objetivos las compañías en este caso los concesionarios deben

tener su personal entrenado y capacitado con lo más reciente lo que concierne el parque automotor, para esto es importante tener claro las competencias de su personal respecto a su cargo para adecuar un tipo de entrenamiento acorde a sus perfil.

Para esto la empresa debe trabajar en conocer el tipo de orientación que puede brindar basado en las necesidades de los clientes, que permitan a sus empleados perfeccionar de manera progresiva en todos los aspectos de sus competencias en sus áreas de trabajo.

Ejemplo temática de un curso de la empresa.

Presentación Health Report Camiones:

Agenda

- Objetivos del curso.
- Que es el Health Report?
- ¿Cómo se extraer el reporte?
- Costos operativos.
- Beneficios al cliente.
- Análisis y mejoras.



Objetivo general

- Analizar el comportamiento del conductor con el camión.
- Diferenciar los hábitos de conducción correctos y errados
- Mejorar los costos operativos del negocio
- Explicar cómo debemos mejorar la conducción por medio del reporte
- Evitar reparaciones innecesarias por desconocimiento
- Alargar la vida útil de los componentes del camión
- Crear una estrategia en conjunto con el conductor para mejorar los hábitos de conducción
- Fidelizar clientes



¿Qué es Health Report?

“Es un informe que nos muestra INDICADORES de operación, que reflejan los hábitos de conducción a los cuales está siendo sometido un vehículo, aplicable para buses y camiones Euro II en adelante.” (AutoTrain)



Propósito de Health Report

Con esta información podemos identificar las condiciones de manejo que afectan negativamente al vehículo ya sea reduciendo su vida útil (desgaste prematuro) o generando costos innecesarios que afectan la rentabilidad (operación). (AutoTrain)

Resultado

Uno de los factores importantes para este planteamiento es el poder dar respuesta rápida y eficazmente a la problemática sobre. ¿El tipo de cursos? y la ¿cantidad de personas a impactar? Actualmente dentro del manejo de la empresa se manejan cronogramas los cuales se realizan trimestralmente, cada tres meses la empresa AutoTrain en especial el área donde me encuentro que es la parte de Gmica busca dar solución a la inquietud de poder mejorar su sistema de organización y control, basados en una serie de guías pautadas por parte de expertos en relación sobre autos, camiones y Buses que hacen parte de la empresa quienes son los encargados de discutir sobre las temáticas y cursos a presentar para seguir su plan de estudio y estar actualizando su programa académico, permitiendo de esta manera permanecer como líderes en el mercado de entrenamiento automotor (se capacitan personal de concesionarios Chevrolet principalmente, personal técnico, comercial y asesores).

Cada finalización de cronograma esta área se toma semanas preparando su plan de estudio para el próximo trimestre, llevando a cabo múltiples reuniones con su personal para llegar acuerdos y rectificando toda la información para que no se crucen instructores con respecto a los horarios en los países en los que se encuentra presente la empresa en esta área los cuales son Colombia, Ecuador, Perú y Chile, después de ser aprobado nos encargamos de medir la cantidad de sesiones que se ha realizado por curso y la cantidad de personas a quien se va a impactar, para esto realizamos seguimientos con bases de datos descargadas de la plataforma de la Universidad Chevrolet, lo se hace es agrupar toda la información por país y mirar por curso la cantidad de personas que han participado de los

cursos cuantos de ellos aprobaron y cuales no lo hicieron permitiendo crear cursos recuperativos con pocas sesiones y poder permitir el seguimiento con su plan de estudio.

Para el cumplimiento eficaz y dar respuesta a estas interrogantes se crean informes y sus bases se actualizan mensualmente, donde se presente la siguiente información, cantidad de sesiones por mes, es decir la cantidad cursos y cada sesión que se realizó durante el presente año como se muestra a continuación.

Figura 1 tabla cantidad de sesiones por curso

NUMERO DE SESIONES POR MES.												
Perfil	(Todas)											
N° de Sesiones	2021											
Cursos	Enero	Febrer	Marzc	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agost	Septiemb	Octubr	Noviemb	**** otal Sesiones
IPP TÉCNICO DIESEL NRR												12
VCT BUSES VS COMPETIDOR	1											1
VCT COMPARATIVO CAMIONES FRR VS NUEVO FCSJ		3	1		2	4						10
VCT MANTENIMIENTO PREPAGADO								3		8		11
VCT MODERNIZACIÓN		1										1
VCT Pos-Venta - Admisión y escape diesel		3		2	2			1		1		9
VCT Pos-Venta - Diagramas eléctricos diesel	2	3	1	2	2	2		1		1		14
VCT Pos-Venta - Dirección del eje	3	4		2	2			1		1		15
VCT Pos-Venta - Dispositivos de inyección		2	1	2	2	2		1		1		11
VCT Pos-Venta - Recuperativo Admisión y escape diesel										1		1
VCT Pos-Venta - Recuperativo Herramientas de diagnóstico			1	1	2	11	4		1		1	22
VCT Pos-Venta - Recuperativo Inspección periódica diesel						6	6					12
VCT Pos-Venta - Recuperativo Multímetro	3	1	1	2	2	3				1		16
VCT Pos-Venta - SISTEMA DE INYECCIÓN CONVECCIONAL (diesel)								1		1		5
VCT Pos-Venta - Suspensión diesel	10	2	1	2	2	2			1			21
VCT Pos-Venta - Técnico diésel Nueva serie N VL20 Parte 1												4
VCT Pos-Venta - Técnico diésel Nueva serie N VL20 Parte 2												11
VCT Pos-Venta - Técnico diésel Nueva serie NQR VL20 Parte 1							6		3	8		6
VCT Ventas - GMICA Presentación de producto NRR					10							10
VCT Ventas - Nueva serie NPR VL20							3	7				10
VCT Ventas - Nueva serie NQR VL20							7	3				10
VCT Pos-Venta - INMOVILIZADOR Y AIRBAGS (diesel)										9	1	10
VCT Pos-Venta - Recuperativo Dispositivos de inyección											1	1
VCT Pos-Venta - INMOVILIZADOR Y AIRBAGS (diesel) RECUPERATIVO											1	1
VCT Pos-Venta - TÉCNICO NUEVA SERIE NLR VL20 (diesel)											7	3
VCT Pos-Venta - SENSORES Y ACTUADORES (diesel básico 2)											1	4
VCT Ventas - NUEVA SERIE NLR VL20 (diesel)											6	3
												1

(Tomada del informe de la empresa, muestra en detalle la cantidad de sesiones impartidas por curso cada mes en el área de Gmica solo para Colombia y el tipo de curso según su perfil)

Esta tabla es tomada del informe de Colombia actualizado hasta el mes de noviembre, donde podemos apreciar la cantidad de sesiones por curso, dejando como evidencia una mayor cantidad de las mismas en los meses de Mayo y Agosto, estas tablas dinámicas son después mejoradas en un archivo estilo Dashboard. La empresa cuenta con un amplio portafolio de cursos y actividad que le permiten permanecer en el mercado, además de

Coordinación de entrenamientos en la empresa AutoTrain

contar con un cliente tan importante como lo es Chevrolet, para cada sesión la empresa dispone de un máximo de participantes es decir la empresa no cobra por el número de alumnos sino por que vende la sesión sin exceder la cantidad que está estipulada la cual varía dependiendo del cliente entre 35 máximo y hasta 50 algunas.

Siguiendo con la búsqueda de repuestas a la cantidad de personas que se va a impactar, dentro del mismo informe se muestra la cantidad de participación del personal técnico, consultor integral y asesor de ventas, permitiendo saber la el número de personas inscritas en la plataforma con sus actualizaciones y si se encuentran aún activos en sus concesionario o por alguna razón inactivos.

Figura 2 Tabla cantidad de participación por curso

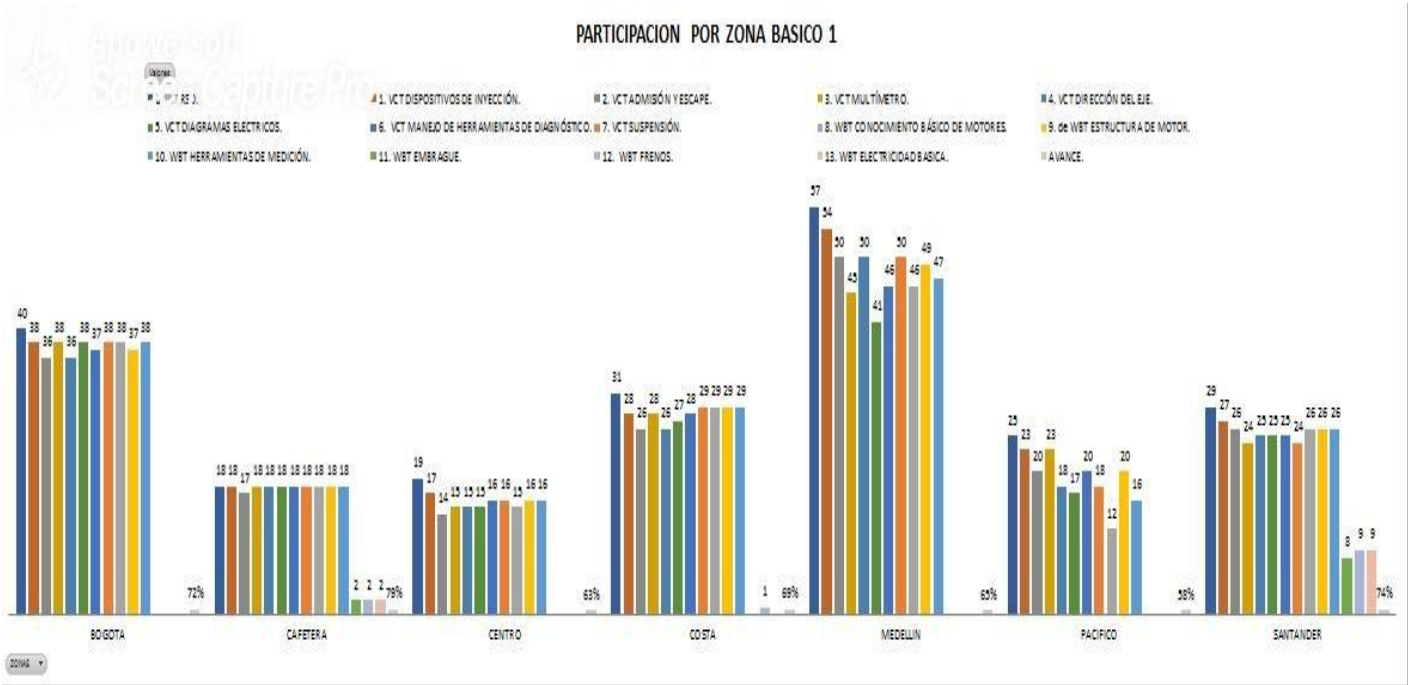
ZONA	Universo	1. VCT DISPOSITIVOS DE INYECCIÓN	2. VCT ADMISIÓN Y ESCAPE	3. VCT MULTÍMETRO	4. VCT DIRECCIÓN DEL EJE	5. VCT DI
BOGOTÁ	45	38	36	41	36	
CAFETERA	16	16	16	16	16	
CENTRO	17	15	12	17	8	
COSTA	32	29	26	30	24	
MEDELLÍN	61	55	52	49	45	
PACÍFICO	31	22	21	27	16	
SANTANDER	29	25	26	24	14	
Total general	231	200	189	204	159	

(Tomada del informe de la empresa, detalla una comparación de la cantidad de personas que han tomado los cursos frente el universo total por zona en Colombia)

Como podemos observar la región de Medellín como se le ha asignado la empresa muestra mayor número de personal inscrito en la plataforma para los cursos técnicos, pero a su vez presenta un menor porcentaje en su avance de participación por el número de

inscritos que registra, por su parte la zona cafetera y Santander cuentan con mayor avance en las mallas en su promedio.

Figura 3 grafico de participación por zona



(Tomada del informe de la empresa, se detalla el comportamiento de las zonas en detalle)

Dentro de este grupo de servicios que tiene la empresa son los cursos WBT son cursos cien por ciento virtuales y solo se tiene una sesión cada trimestre la respuesta hacia estos cursos es más rápida ya que no cuentan con un alto número de participación y son pocas sesiones como mostraremos a continuación.

Coordinación de entrenamientos en la empresa AutoTrain

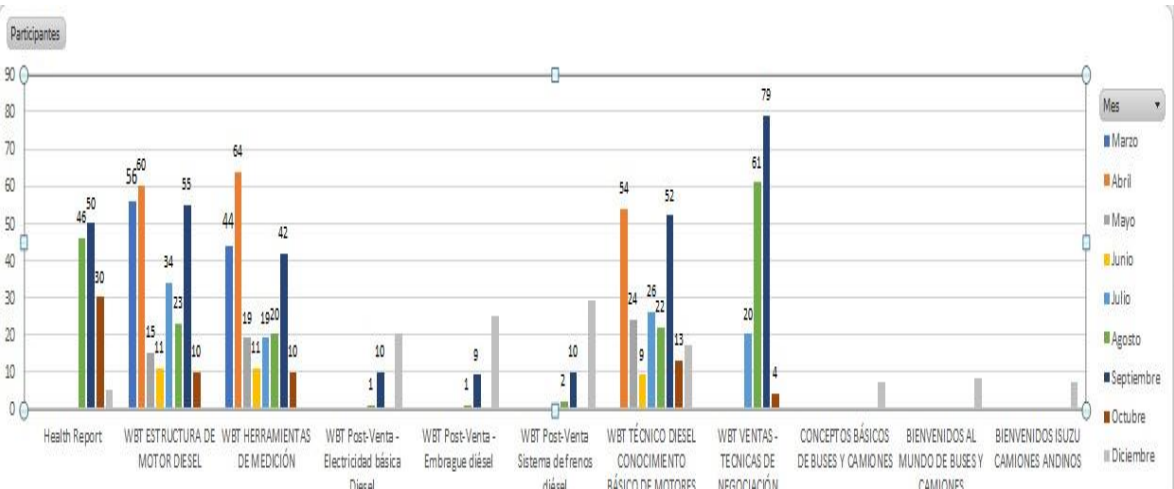
Figura 4 tablas de participación de cursos virtuales

PORCENTAJE DE NOTAS CURSOS WBT													
Promedio de notas	Mes												
	2021												
Nombre de curso	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Diciembre	Total 2021	2022	Total 2022	Total
Health Report						90	90	95	98	91	90	90	91
WBT ESTRUCTURA DE MOTOR DIESEL	95	94	92	85	93	91	91	89		92	93	93	92
WBT HERRAMIENTAS DE MEDICIÓN	94	89	88	86	91	88	88	94		90	83	83	90
WBT Post-Venta - Electricidad básica Diesel						90	88		92	90	94	94	92
WBT Post-Venta - Embrague diésel						90	99		96	96	93	93	95
WBT Post-Venta Sistema de frenos diésel						100	92		94	94	93	93	94
WBT TÉCNICO DIESEL CONOCIMIENTO BÁSICO DE MOTORES	94	95	98	88	92	91	92	92	96	93	93	93	93
WBT VENTAS - TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN					90	91	89	90		90	83	83	90
CONCEPTOS BÁSICOS DE BUSES Y CAMIONES									100	100	100	100	100
BIENVENIDOS AL MUNDO DE BUSES Y CAMIONES									100	100	100	100	100
BIENVENIDOS ISUZU CAMIONES ANDINOS									100	100			100
WBT Post-Venta - Tecnología avanzada de motores Diesel											93	93	93
WBT Post-Venta - Generalidades de control de emisión Diesel											96	96	96
Total	95	92	92	89	91	91	90	93	96	92	93	93	92

(Tomada del informe de la empresa, se detalla en la imagen el detalle promedio de notas de los cursos 100% virtuales dictados por la empresa)

Como se aprecia en la tabla se mantuvo en crecimiento considerable desde el mes de Agosto luego de una mitad de año con poca participación, todo lo contrario a los cursos expuestos anteriormente que eran Cursos VCT no son es su totalidad virtuales, se aprecia que el mes de Septiembre es considerado el de mayor participación en parte por unas mejoras en la gestión del grupo administrativos mejorando la capacidad de respuesta como por ejemplo la inclusión de nuevas sesiones como electricidad básica, embrague y sistema de frenos, todo esto se puede segmentar como lo describe la tabla en su lado derecho por zonas y concesionarios si se requiere una información más específica.

Figura 5 grafica general de participación de cursos virtuales



(Tomada del informe de la empresa, la gráfica detalla la cantidad de personas que participan en los distintos cursos)

El grafico tomado de la misma fuente nos muestra de una manera más general el comparativos del comportamiento de los cursos en cada mes. Para dar respuesta en el comportamiento del personas que no asistió y los que asistieron a los cursos para saber con exactitud el número de nuevas sesiones se deben realizar para llegar al total de población esperada de participantes, además del número de sesiones que deben ser recuperativas es necesario por medio del mismo informe presentarlo y dejar con claridad las especificaciones por curso, mes de realización y la cantidad de persona por concesionario y la zona donde se encuentra ubicado el mismo.

Coordinación de entrenamientos en la empresa AutoTrain

Figura 6 participación general segmentada

Fecha inicial	(Todas)					
Nombre de curso		Inscritos	Asistentes	No asistentes	Porcentaje de Participación	MES
IPP TÉCNICO DIESEL NRR		224	204	20	91%	Enero
VCT BUSES VS COMPETIDOR		27	27		100%	Febrero
VCT COMPARATIVO CAMIONES FRR VS NUEVO FC3J		258	205	53	79%	Marzo
VCT MANTENIMIENTO PREPAGADO		334	285	49	85%	Abril
VCT MODERNIZACIÓN		39	23	16	59%	Mayo
VCT Pos-Venta - Admisión y escape diesel		220	168	52	76%	Junio
VCT Pos-Venta - Diagramas eléctricos diesel		257	216	41	84%	Julio
VCT Pos-Venta - Dirección del eje		287	234	53	82%	Agosto
VCT Pos-Venta - Dispositivos de inyección		233	208	25	89%	Septiembre
VCT Pos-Venta - Recuperativo Admisión y escape diesel		13	13		100%	Octubre
VCT Pos-Venta - Recuperativo Herramientas de diagnóstico		620	561	59	90%	Noviembre
VCT Pos-Venta - Recuperativo Inspección periódica diesel		289	222	67	77%	
VCT Pos-Venta - Recuperativo Multímetro		305	250	55	82%	
VCT Pos-Venta - SISTEMA DE INYECCIÓN CONVECCIONAL (diesel)		175	170	4	97%	
VCT Pos-Venta - Suspensión diesel		391	318	73	81%	
VCT Pos-Venta - Técnico diesel Nueva serie N VL20 Parte 1		43	39	4	91%	
VCT Pos-Venta - Técnico diesel Nueva serie N VL20 Parte 2		226	211	15	93%	
VCT Pos-Venta - Técnico diesel Nueva serie NQR VL20 Parte 1		169	157	12	93%	
VCT Ventas - GMICA Presentación de producto NRR		185	153	32	83%	
VCT Ventas - Nueva serie NPR VL20		143	126	17	86%	
VCT Ventas - Nueva serie NQR VL20		161	141	20	88%	
VCT Pos-Venta - Recuperativo Dispositivos de inyección		22	22		100%	
VCT Pos-Venta - INMOVILIZADOR Y AIRBAGS (diesel) RECUPERATIVO		1	1		100%	
VCT Pos-Venta - INMOVILIZADOR Y AIRBAGS (diesel)		225	212	13	94%	
VCT Pos-Venta - SENSORES Y ACTUADORES (diesel básico 2)		174	168	6	97%	
VCT Ventas - NUEVA SERIE NLR VL20 (diesel)		143	133	10	93%	
VCT Pos-Venta - TÉCNICO NUEVA SERIE NLR VL20 (diesel)		222	207	13	93%	
VCT Pos-Venta - Recuperativo Diagramas eléctricos diesel		22	22		100%	
VCT Pos-Venta - Recuperativo Suspensión diesel		21	21		100%	
VCT Pos-Venta - Recuperativo Dirección del eje		20	20		100%	
VCT Pos-Venta - SISTEMA DE INYECCIÓN CONVECCIONAL (diesel) - RECUPERATIVO		11	11		100%	

(Tomada del informe de la empresa, en esta grafica se detalla el promedio de participación por curso a su vez una segmentación para filtrar por mes y concesionario)

Como vemos existen cursos los cuales ya cuentan con un 100 por ciento de participación, lo que nos lleva a decidir por disminuir el número de sesiones para estos cursos en el próximo trimestre, si se requiere ver el comportamiento de los cursos por zonas específicas se puede observar al igual que por un mes específico o concesionario si se requiere.

En la actualidad la empresa ya tiene nuevos cursos los cuales ya comenzaron en este trimestre a presentarse lo que la lleva a tener sesiones para las próximas fechas además que cuenta con un equipo de trabajo muy profesional que le permiten su continuidad en este tipo de prestación de servicios en el área de la empresa que se encuentra en explicación.

Conclusión

Después de todo este proceso investigativo del proceso para él un cumplimiento efectivo en la parte organizacional de la empresa AutoTrain se evidencia que aún se puede mejorar en el proceso ya este método solo se ha comenzada a ejecutar recientemente por parte del grupo de trabajo el cual se basa en los informes que contienen toda la información necesaria para el adecuado funcionamiento de esta área.

En general la empresa cuenta con equipo de trabajo que permite solucionar problemáticas de manera certera y en tiempos oportunos por esto su reconocimiento nacional e internacional, es importante aclarar que basado en estas preguntas es que la empresa basa su modelo de entrenamiento, como que población impactar y que tipo de temáticas pueden estar presentando inconvenientes los concesionario o cualquier otro cliente para sacar los tipos de sesiones más adecuados y se puedan concretar un buen negocio con estos.

Por otra parte la empresa busca el máximo beneficio, partiendo de ser rentables sin tener que realizar ingresos de muchos instructores, es decir aprovechar al máximo con un modelo organizacional con el personal que cuenta, este le permite una mejor gestión de los recursos disponibles maximizando sus ingresos en la venta del número de sesiones o cursos.

Referencias Bibliográficas

Autotrain. (s.f) Información de la empresa. Recuperado el 22 de diciembre 2021

<https://autotrain.com.co/>

DE SOUSA, María C. Análisis de necesidades de entrenamiento basado en el modelo de competencias. Caracas, : monografías.com 2001, consultado el 26 de oct, 2009.

<http://www.monografias.com/trabajos14/mocom/mocom.shtml>

Questionpro (2022) *Página explicación de análisis de datos*

<https://www.questionpro.com/es/analisis-de-datos.html>

Unichevrolet (s.f) *universidad Chevrolet* Recuperado el 23 de diciembre del 2021

<https://www.unichevrolet.com/home>