

## Planeaciones completas Estrategia de Diálogo Hablando Claro

### Momento 1: Mesas zonales

#### Planeación del encuentro

DURACIÓN	ACTIVIDAD	INTENCIÓN CONCEPTUAL Y/O PRODUCTO
30 min	Presentación personal, presentación de la empresa , Presentación de los participantes	Contextualizar a los participantes frente a los objetivos del encuentro,  Ahondar en las características del grupo a través de la indagación de algunos aspectos personales y profesionales de los participantes.
20 min	Expectativas – acuerdos	Generar un espacio para la construcción conjunta de las expectativas y acuerdos frente al encuentro.
20 min	Ejercicio de activación	Reconocer la relevancia de trabajar juntos para lograr objetivos comunes, bajo estos postulados: Comunidad, Transparencia, necesidad, trabajo, colaboración, líderes,
	Refrigerio	
90 min	Presentación	Este momento se encuentra diseñado para que se realicen las presentaciones de los representantes del área comercial, técnica, ambiental y social, con el objetivo de depurar las solicitudes y brindar claridades a temas generales.
60 min	recolección de las solicitudes	Este momento se debe diseñar una metodología que permita , recopilar todas las inquietudes de los participantes y categorizarlas según el tema, finalmente son colocadas frente a todos los participantes, permitiendo así realizar un diagnóstico general de la mesa de trabajo. En este momento de la reunión se recopilan las solicitudes y se levanta el acta de compromisos que es llevada para el Hablando Claro
	Almuerzo	
20 minutos	Elección de los líderes voceros	Este espacio está diseñado para que los participantes de una manera democrática elijan los líderes voceros

		que los van a representar en el encuentro con el gerente denominado hablado claro
20 minutos	Cierre y evaluación	Indagar a los participantes acerca de los aportes del taller, las sugerencias como también preguntar por los aspectos que consideran necesarios para un próximo encuentro.