FICHA	I. E	CARÁCTER	MUNICIPIO	GRADO	FEB	MAR	ABR	MAY	JUNI	JUL	AGO	SEP	NOV	TOTAL
2281213	Nuestra Señora de la Consolación	Técnico	Toro-Valle	10°		22	21							43
2281232	Nuestra Señora de la Consolación	Técnico	Toro-Valle	10°		21	21							42
2281244	Nuestra Señora de la Consolación	Técnico	Toro-Valle	10°		21	22							43
21022473	Nuestra Señora de la Consolación	Técnico	Toro-Valle	11°	32	21	21							74
2102474	Nuestra Señora de la Consolación	Técnico	Toro-Valle	11°	32	22	21							75
2102464	Nuestra Señora de la Consolación	Técnico	Toro-Valle	11°	32	21	22							75
DESARROLLO CURRICULAR					24	32	32							88
TOTAL HORAS MES					120	160	160							440

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: ROY MARTELO THORRENS

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO DE BUGA

FECHA INICIAL: 01/04/2021 00:00:00

FECHA FINAL: 30/04/2021 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2102464 - COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS MASIVOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	HACER SEGUIMIENTO A LOS CLIENTES CON BASE EN LOS ACUERDOS COMERCIALES Y EL PLAN DE SERVICIO A CLIENTES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR LA POLÍTICA DE SERVICIO DE CARA AL CLIENTE DE ACUERDO CON LOS INDICADORES DE SERVICIO Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INVENTARIAR LOS MATERIALES, EQUIPOS Y ELEMENTOS, TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MANEJAR PRESUPUESTOS APLICANDO LAS POLÍTICAS EMPRESARIALES Y LA NORMATIVIDAD.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	REALIZAR LAS VENTAS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES Y OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	32,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2102474 - COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS MASIVOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	HACER SEGUIMIENTO A LOS CLIENTES CON BASE EN LOS ACUERDOS COMERCIALES Y EL PLAN DE SERVICIO A CLIENTES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR LA POLÍTICA DE SERVICIO DE CARA AL CLIENTE DE ACUERDO CON LOS INDICADORES DE SERVICIO Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INVENTARIAR LOS MATERIALES, EQUIPOS Y ELEMENTOS, TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MANEJAR PRESUPUESTOS APLICANDO LAS POLÍTICAS EMPRESARIALES Y LA NORMATIVIDAD.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	REALIZAR LAS VENTAS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES Y OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 24,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2102473 - COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS MASIVOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	HACER SEGUIMIENTO A LOS CLIENTES CON BASE EN LOS ACUERDOS COMERCIALES Y EL PLAN DE SERVICIO A CLIENTES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR LA POLÍTICA DE SERVICIO DE CARA AL CLIENTE DE ACUERDO CON LOS INDICADORES DE SERVICIO Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INVENTARIAR LOS MATERIALES, EQUIPOS Y ELEMENTOS, TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MANEJAR PRESUPUESTOS APLICANDO LAS POLÍTICAS EMPRESARIALES Y LA NORMATIVIDAD.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	REALIZAR LAS VENTAS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES Y OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	24,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	80,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s:	0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS
02/04/2021	02/04/2021	DESARROLLO CURRICULAR	8,00
09/04/2021	09/04/2021	DESARROLLO CURRICULAR	8,00
16/04/2021	16/04/2021	DESARROLLO CURRICULAR	8,00
23/04/2021	23/04/2021	DESARROLLO CURRICULAR	8,00
30/04/2021	30/04/2021	DESARROLLO CURRICULAR	8,00

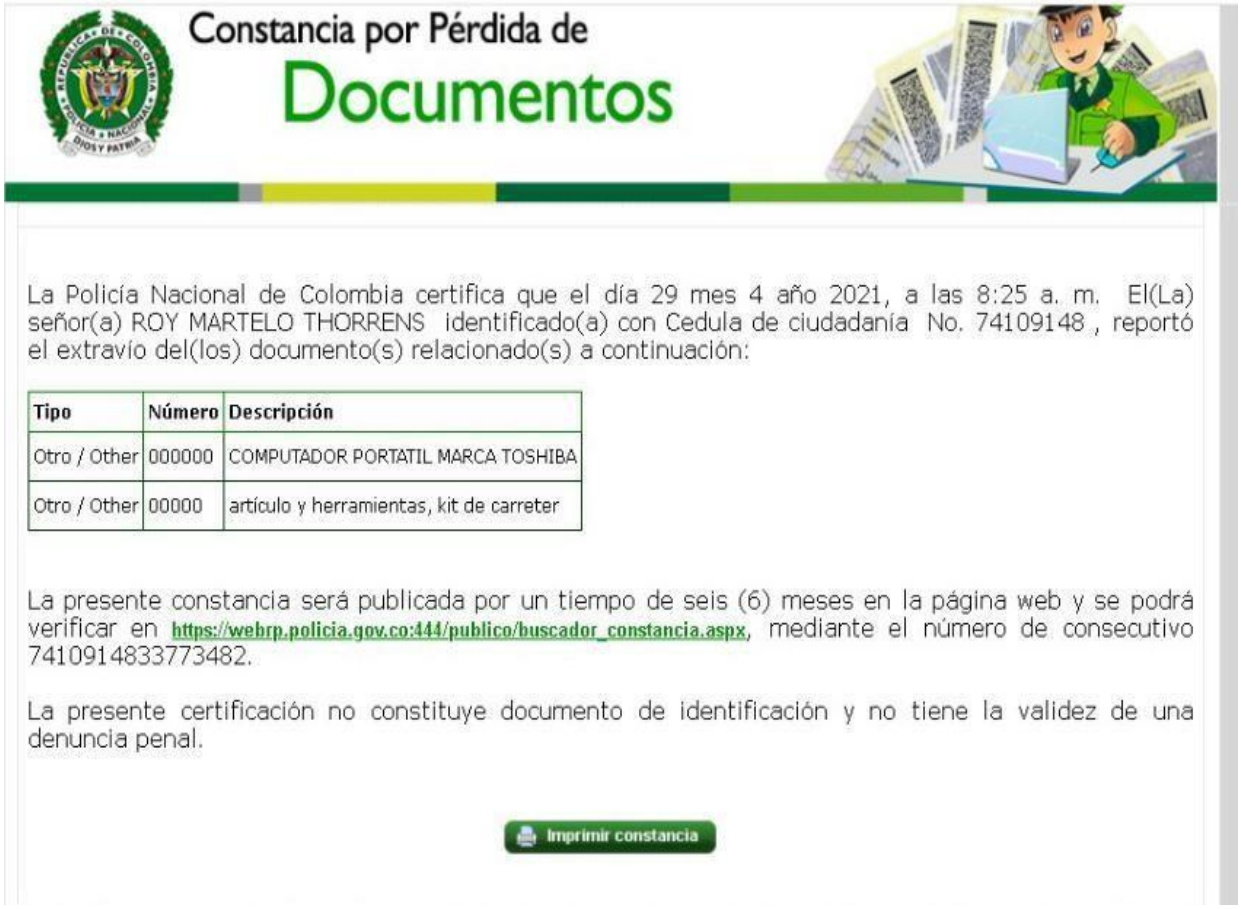
TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	40,00

INSTRUCTOR: ROY MARTELO THORRENS

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO DE BUGA

Relación de evidencia proceso formativo

A continuación relaciono evidencia de pérdida del computador portátil marca Toshiba donde tengo las evidencias de contacto con aprendices, docentes, documentos de formación, contraseñas y demás temas relacionados con la formación profesional integral, que imparto como instructor de la media técnica,del Centro Agropecuario de Buga que llevo en la institucion educativa Nuestra Señora de la Consolacion en el municipio de Toro-Valle.



Constancia por Pérdida de

Documentos

La Policía Nacional de Colombia certifica que el día 29 mes 4 año 2021, a las 8:25 a. m. El(La) señor(a) ROY MARTELO THORRENS identificado(a) con Cedula de ciudadanía No. 74109148 , reportó el extravío del(los) documento(s) relacionado(s) a continuación:

Tipo	Número	Descripción
Otro / Other	000000	COMPUTADOR PORTATIL MARCA TOSHIBA
Otro / Other	00000	artículo y herramientas, kit de carreter

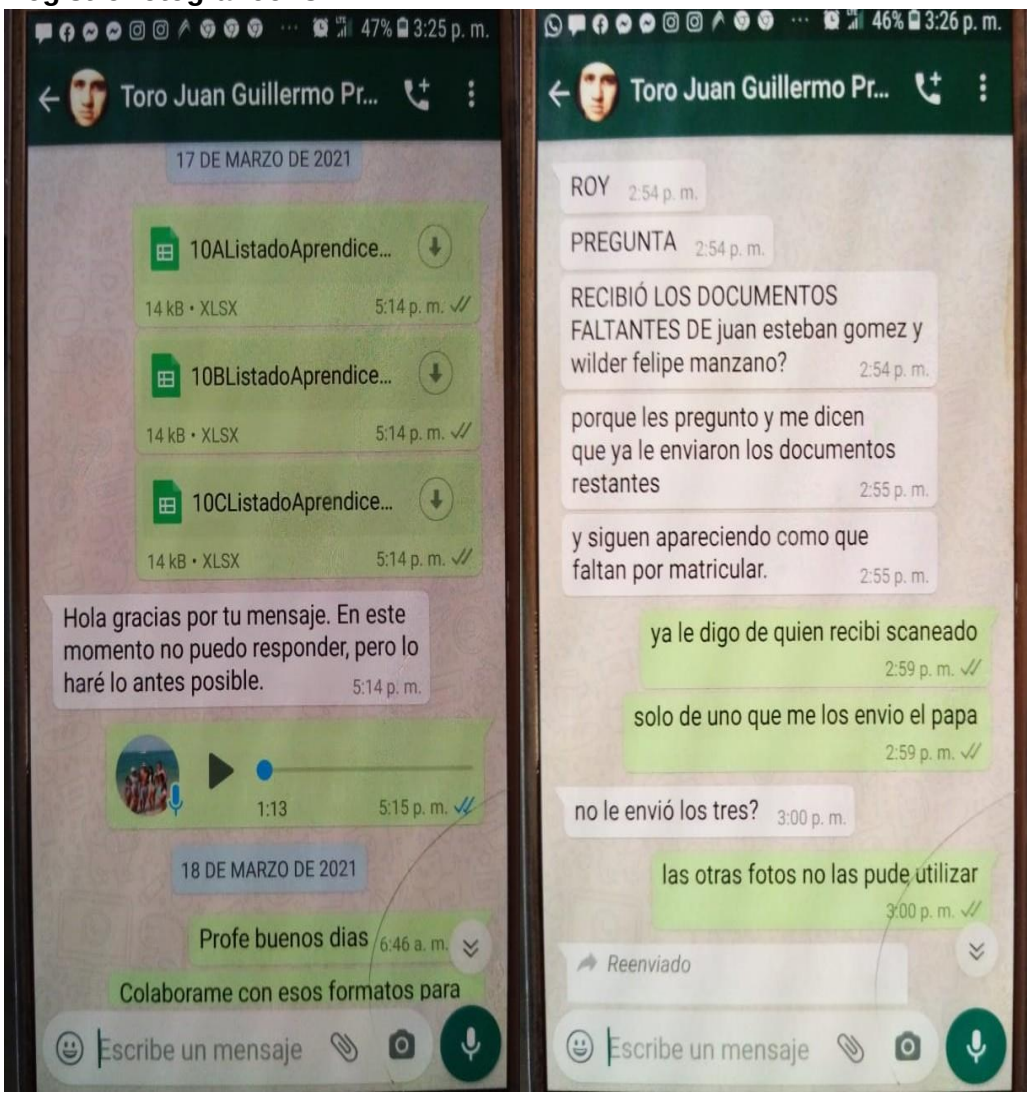
La presente constancia será publicada por un tiempo de seis (6) meses en la página web y se podrá verificar en https://webrp.policia.gov.co:444/publico/buscador_constancia.aspx, mediante el número de consecutivo 7410914833773482.

La presente certificación no constituye documento de identificación y no tiene la validez de una denuncia penal.

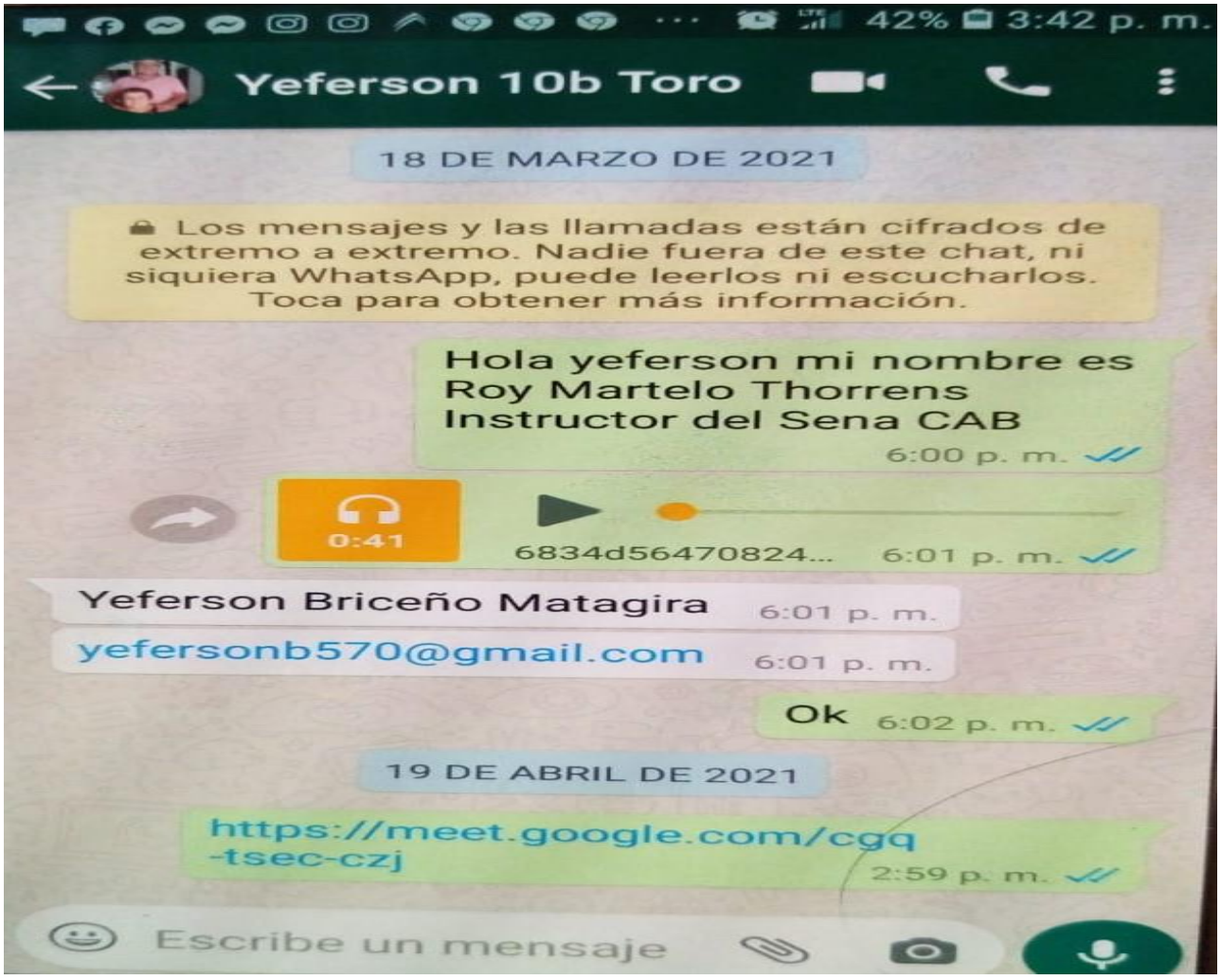
Imprimir constancia

Relación de evidencia ejecución de la formación 15 marzo al 15 abril 2021

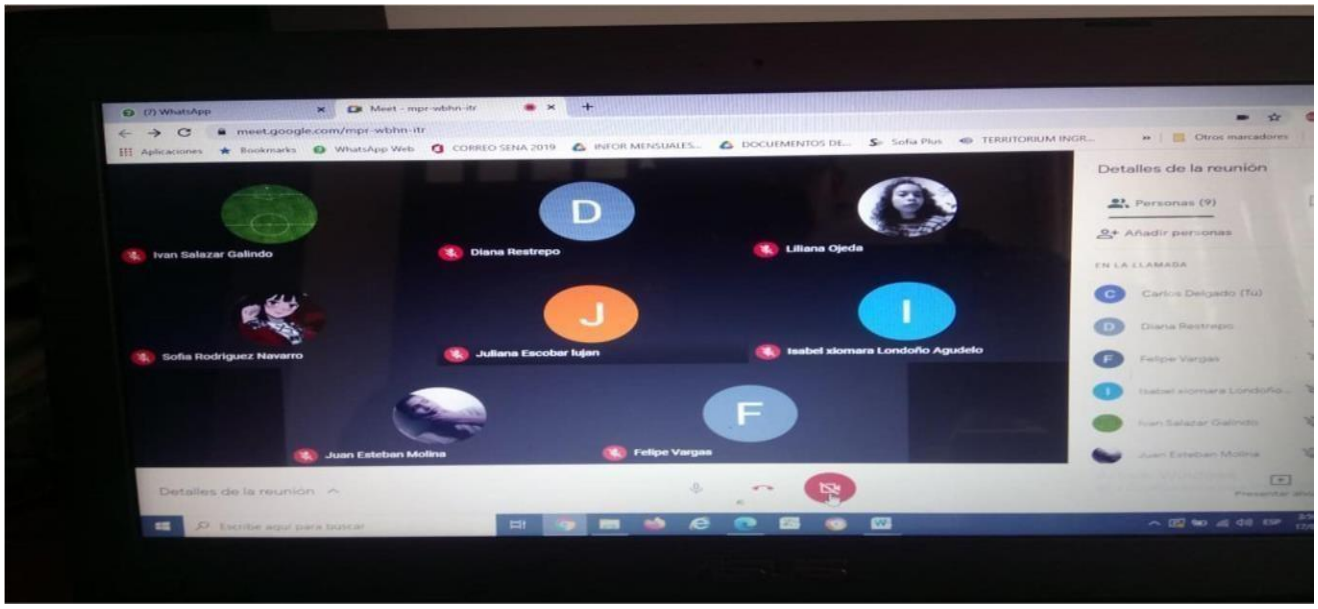
Ficha:2281232
Fecha: 17 marzo
Actividad: entrega de los listados de los aprendices que no han entregado documentos se solicita reunir a padres de familia para que se apersonen de la situacion
Fase: matricula
Institución: IE NUESTRA SEÑORA DE LA CONSOLACION
Aportes: Documentos de relación y faltantes en matricula al docente tecnico
Conclusiones: según institución ya no tiene mucho que hacer ya aspirante no entregan documentos
Asistencia: Juan Guillermo – Roy Torrens marthelo
Registro fotográfico: si



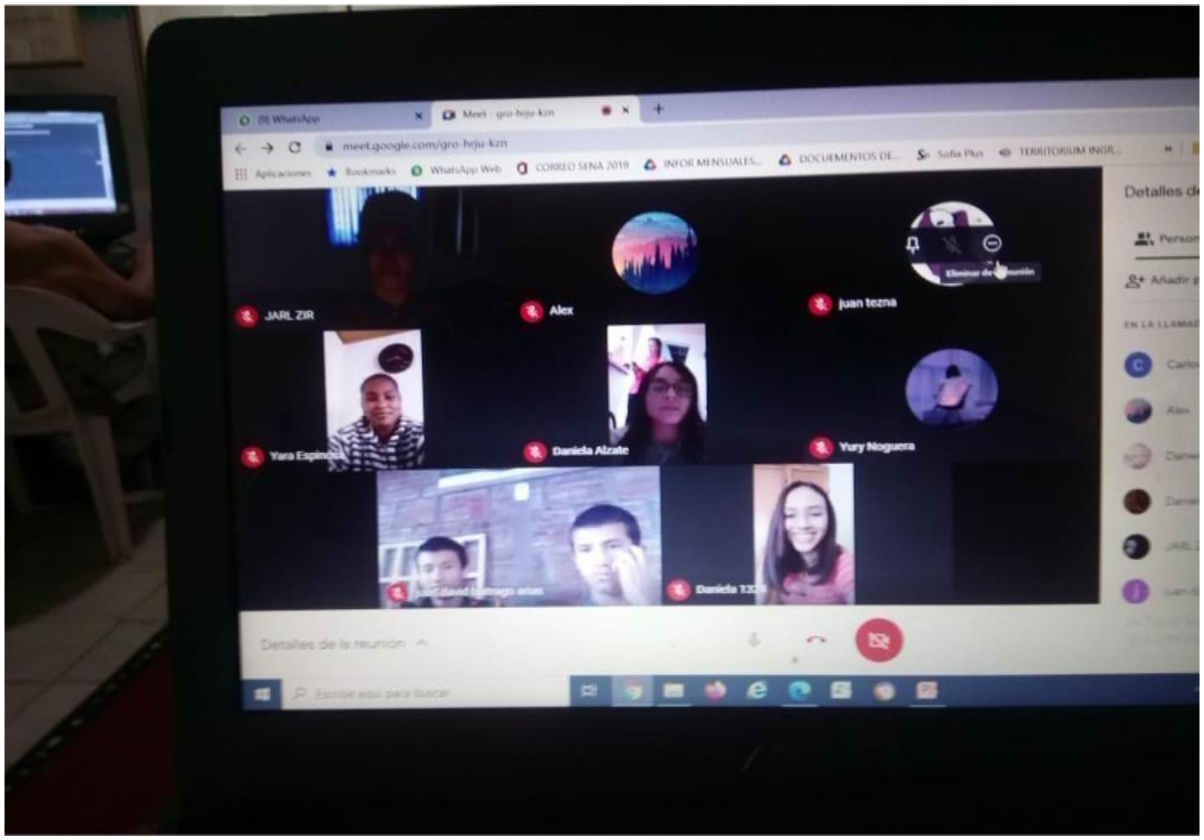
Ficha: 2281213
Fecha: 18 MARZO
Actividad de proyecto: INDUCCION
Fase: ANALISIS
Actividad de aprendizaje desarrollada: Reconocer las tecnologías de la información y las comunicaciones del SENA que son herramientas del proceso formativo
Institución: IE NUESTRA SEÑORA DE LA CONSOLACION
Aportes: Se entrega guía de aprendizaje (primer momento), documentos de apoyo y se realiza socialización de guia
Compromisos: terminar 1 guia en una semana
Conclusiones: Se evidencia un buen desarrollo de los procesos formativos e interés del proceso del Tecnico
Asistencia:16 Aprendices meet ,
Registro fotográfico:SI



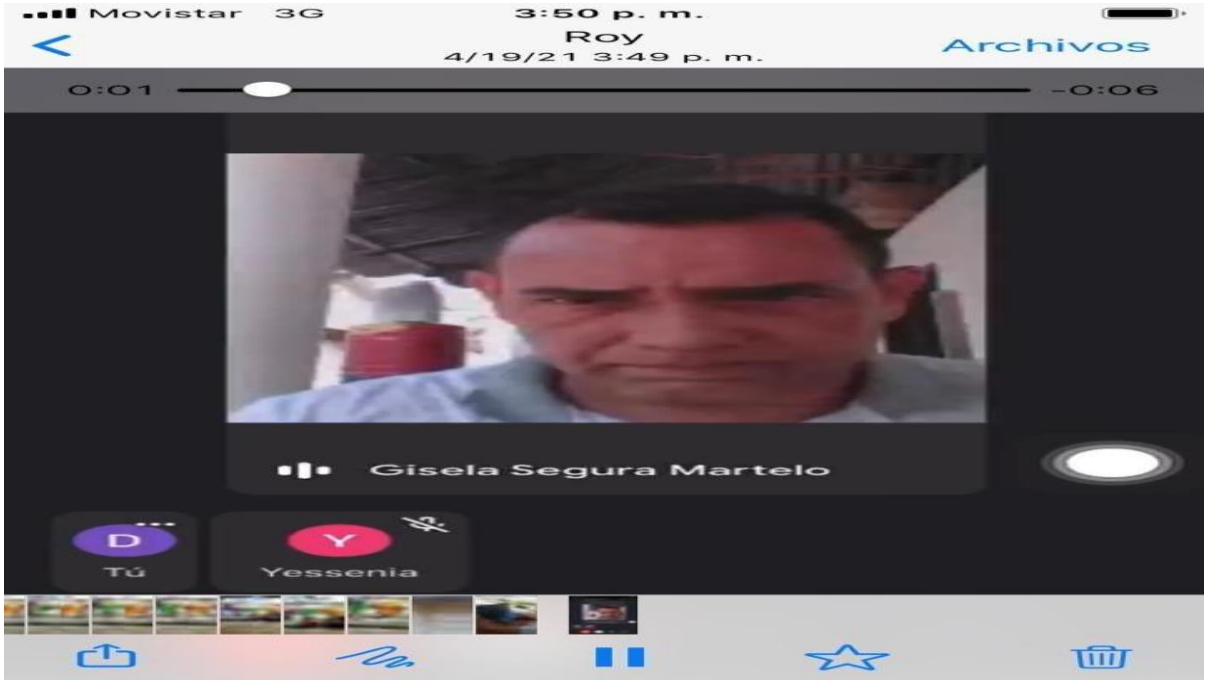
Ficha: 2102464
Fecha: 12 abril 2021
Actividad de proyecto: aplicar acciones promocionales de productos según plan promocional
Fase: ejecucion
Actividad de aprendizaje desarrollada: Identificar actividades promoción en el punto de venta relacionadas de acuerdo con la línea de productos evidencia que se llevara a cabo por medio de taller evaluativo
Institución: IE NUESTRA SEÑORA DE LA CONSOLACION
Aportes: Se conocen y apropian actividades de promoción merchandising y Cross- merchandising estrategias para la rotación de los productos en los puntos de venta, actividad evidenciada por medio de taller evaluativo
Conclusiones: se evidencia apropiación de conocimientos entemas esenciale de merchandaising
El taller se envía por whatsapp al docente para socializar via whatsapp
Asistencia: 8 aprendices
Registro fotográfico: si

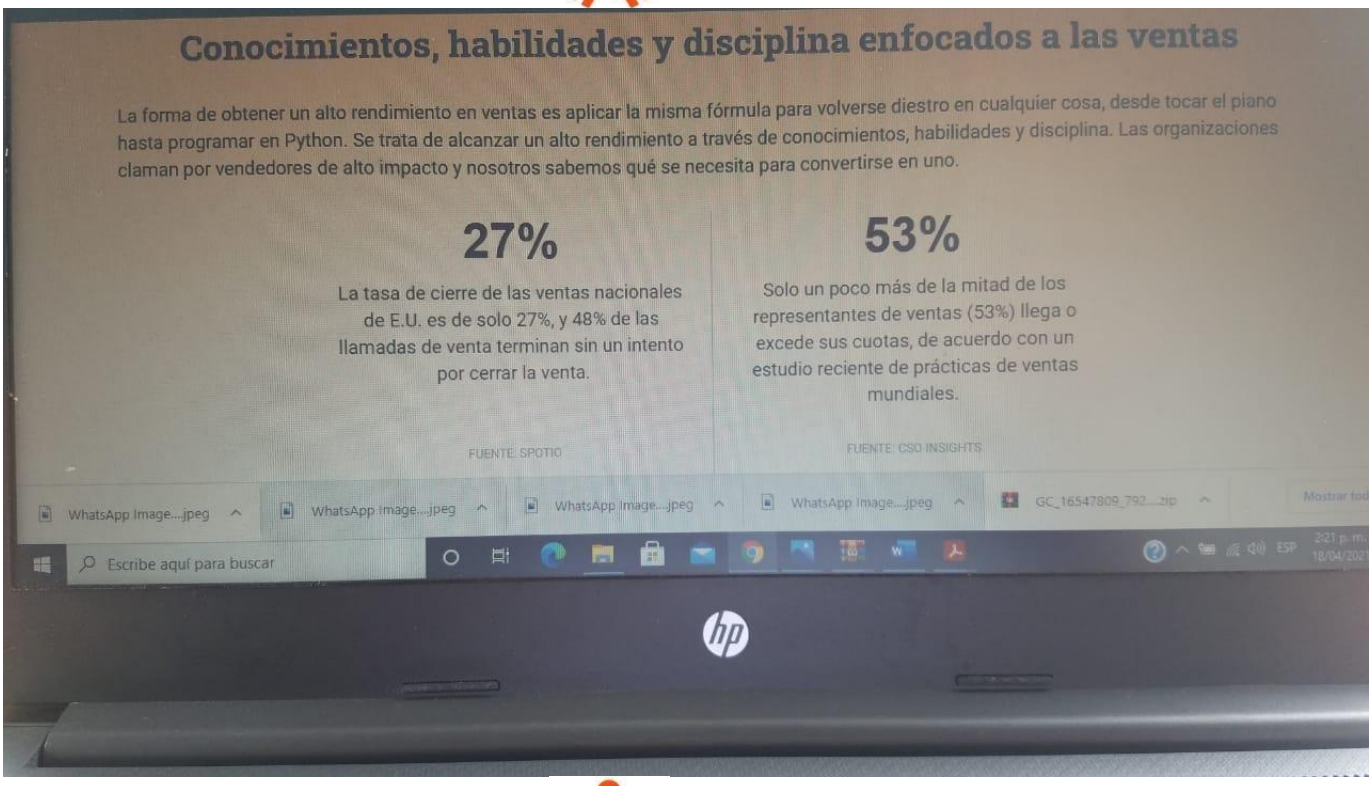


Ficha: 2102474
Fecha: 15 abril
Actividad de proyecto: aplicar acciones promocionales de productos según plan promocional
Fase: ejecucion
Actividad de aprendizaje desarrollada: Identificar actividades promoción en el punto de venta relacionadas de acuerdo con la línea de productos evidencia que se llevara a cabo por medio de taller evaluativo
Institución: IE NUESTRA SEÑORA DE LA CONSOLACION
Aportes: Se conocen y apropian actividades de promoción merchandising y Cross- merchandising estrategias para la rotación de los productos en los puntos de venta, actividad evidenciada por medio de taller evaluativo
Conclusiones: se evidencia apropiación de conocimientos en temas esenciale de merchandaising
El taller se envía por whatsapp al docente para socializar via whatsapp
Asistencia: 9 aprendices
Registro fotográfico: si



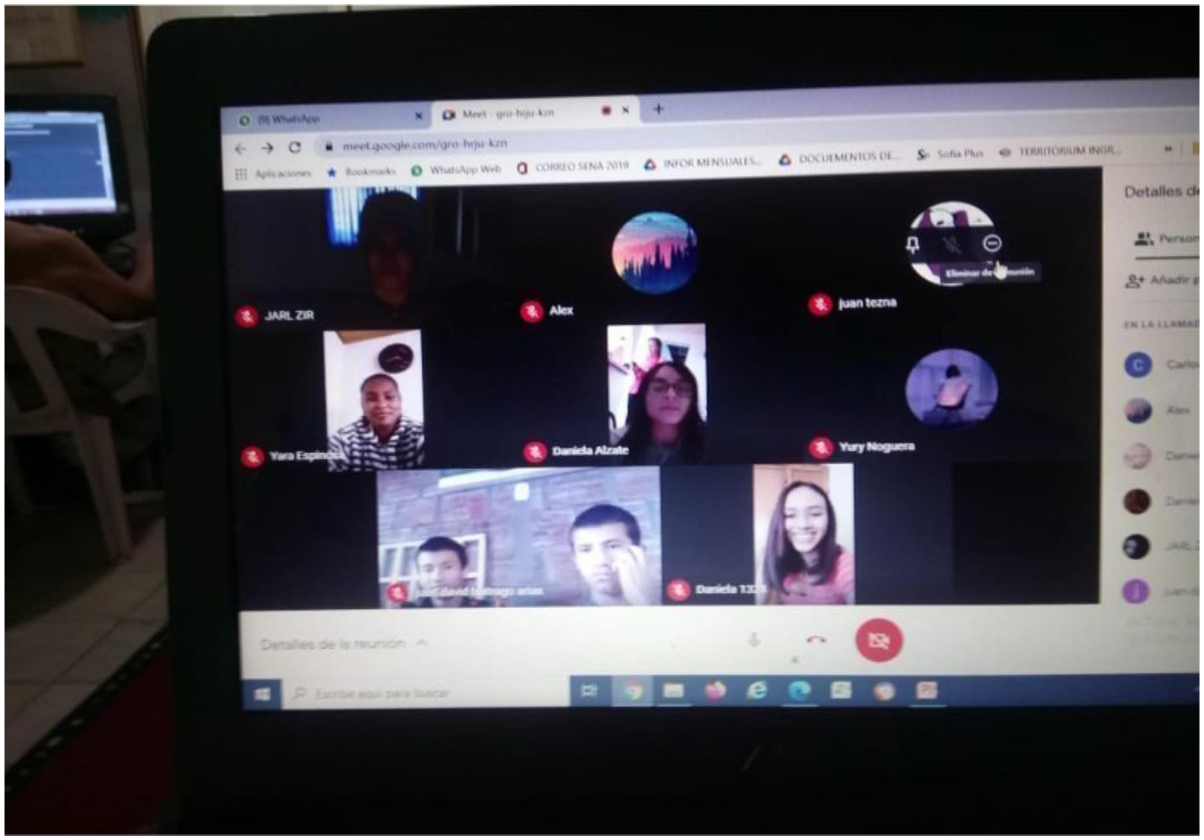
Ficha: 2102473
Fecha: abril 19 2021
Actividad de proyecto: aplicar acciones promocionales de productos según plan promocional
Fase: ejecucion
Actividad de aprendizaje desarrollada: Identificar actividades promoción en el punto de venta relacionadas de acuerdo con la línea de productos evidencia que se llevara a cabo por medio de taller evaluativo
Institución: IE NUESTRA SEÑORA DE LA CONSOLACION
Aportes: Se conocen y apropian actividades de promoción merchandising y Cross- merchandising estrategias para la rotación de los productos en los puntos de venta, actividad evidenciada por medio de taller evaluativo
Conclusiones: se evidencia apropiación de conocimientos entemas esenciale de merchandaising
El taller se envía por whatsapp al docente para socializar via whatsapp
Asistencia: 3 aprendices
Registro fotográfico: si




Conocimientos, habilidades y disciplina enfocados a las ventas
La forma de obtener un alto rendimiento en ventas es aplicar la misma fórmula para volverse diestro en cualquier cosa, desde tocar el piano hasta programar en Python. Se trata de alcanzar un alto rendimiento a través de conocimientos, habilidades y disciplina. Las organizaciones claman por vendedores de alto impacto y nosotros sabemos qué se necesita para convertirse en uno.
27%
La tasa de cierre de las ventas nacionales de E.U. es de solo 27%, y 48% de las llamadas de venta terminan sin un intento por cerrar la venta.
FUENTE: SPOTIO
53%
Solo un poco más de la mitad de los representantes de ventas (53%) llega o excede sus cuotas, de acuerdo con un estudio reciente de prácticas de ventas mundiales.
FUENTE: CSO INSIGHTS
WhatsApp Image....jpeg
WhatsApp Image....jpeg
WhatsApp Image....jpeg
WhatsApp Image....jpeg
Escribe aquí para buscar


APRENDIZ COMO TECNICO EN COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS MASIVOS

Ficha: 2102474
Fecha: 15 abril
Actividad de proyecto: aplicar acciones promocionales de productos según plan promocional
Fase: ejecucion
Actividad de aprendizaje desarrollada: Identificar actividades promoción en el punto de venta relacionadas de acuerdo con la línea de productos evidencia que se llevara a cabo por medio de taller evaluativo
Institución: IE NUESTRA SEÑORA DE LA CONSOLACION
Aportes: Se conocen y apropian actividades de promoción merchandising y Cross- merchandising estrategias para la rotación de los productos en los puntos de venta, actividad evidenciada por medio de taller evaluativo
Conclusiones: se evidencia apropiación de conocimientos en temas esenciale de merchandaising
El taller se envía por whatsapp al docente para socializar via whatsapp
Asistencia: 9 aprendices
Registro fotográfico: si



Ficha: 2281213/2281232/2281244 - 2102464/2102473/2102474
Programa de Formación: Comercialización de Productos Masivos
Fecha: 15 de abril de 2021
Actividad: Entrega de Material de Apoyo a la IE.
Fase: Análisis y Ejecución
Actividad de aprendizaje desarrollada: Se hace entrega a la Rectora de la IE del material de apoyo a la formación.
Institución Educativa: Nuestra Señora de la Consolación Toro - Valle
Evidencia: Registro fotográfico

