EVIDENCIAS INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL ANEXO 1 – EVIDENCIAS DE FORMACION – Ficha 2347870

Contratista: JULIÁN ADOLFO CAICEDO COLLAZOS
Número de contrato: CO1.PCCNTR. **2463401** - 2021
Periodo: Junio de 2021
Supervisor de contrato: LILIANA URRIAGO FONTAL

A continuación, se evidencian las actividades desarrolladas durante en el mes junio de 2021:

1. Evidencia de actividades de formación y atención a aprendices, ya sean presenciales o a través de plataformas virtuales. (fotos, pantallazos, enlaces de reunión en plataformas digitales, listado de inasistencia y demás).

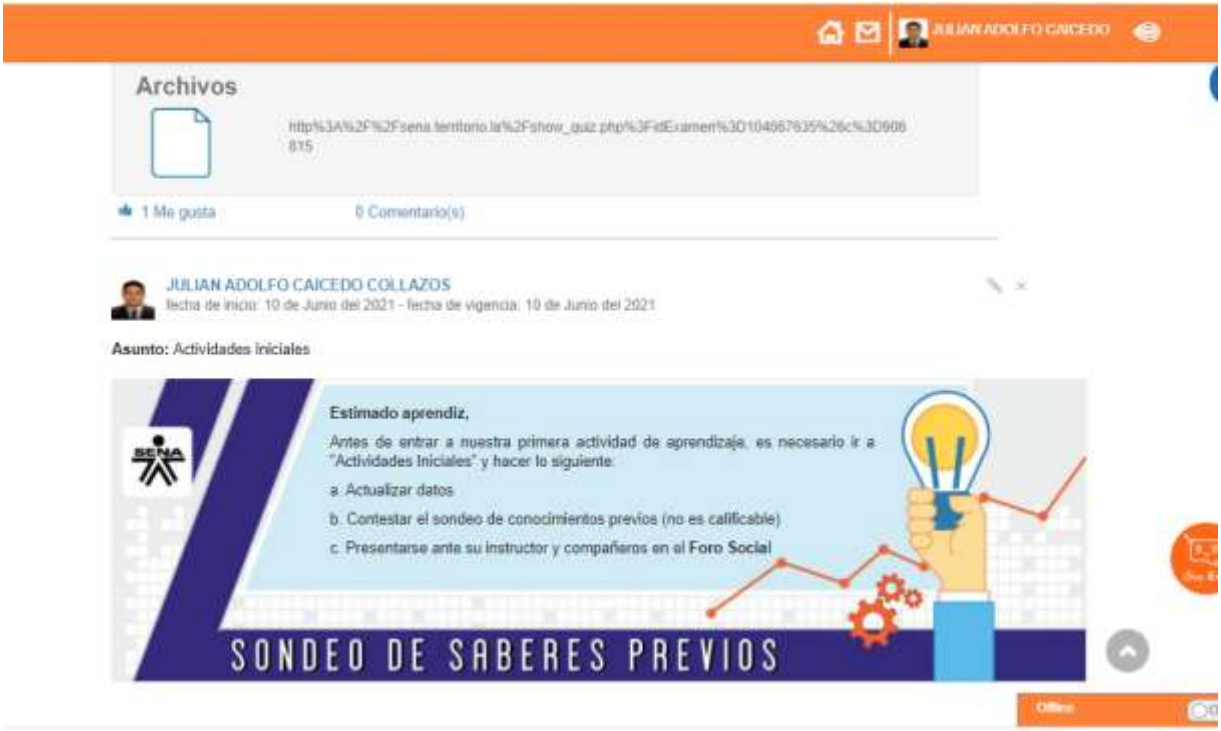
SESIONES EN LINEA

COMPLEMENTARIA PROMOTOR EN PUNTO DE VENTAS _ FICHA 2347870 _ Virtual

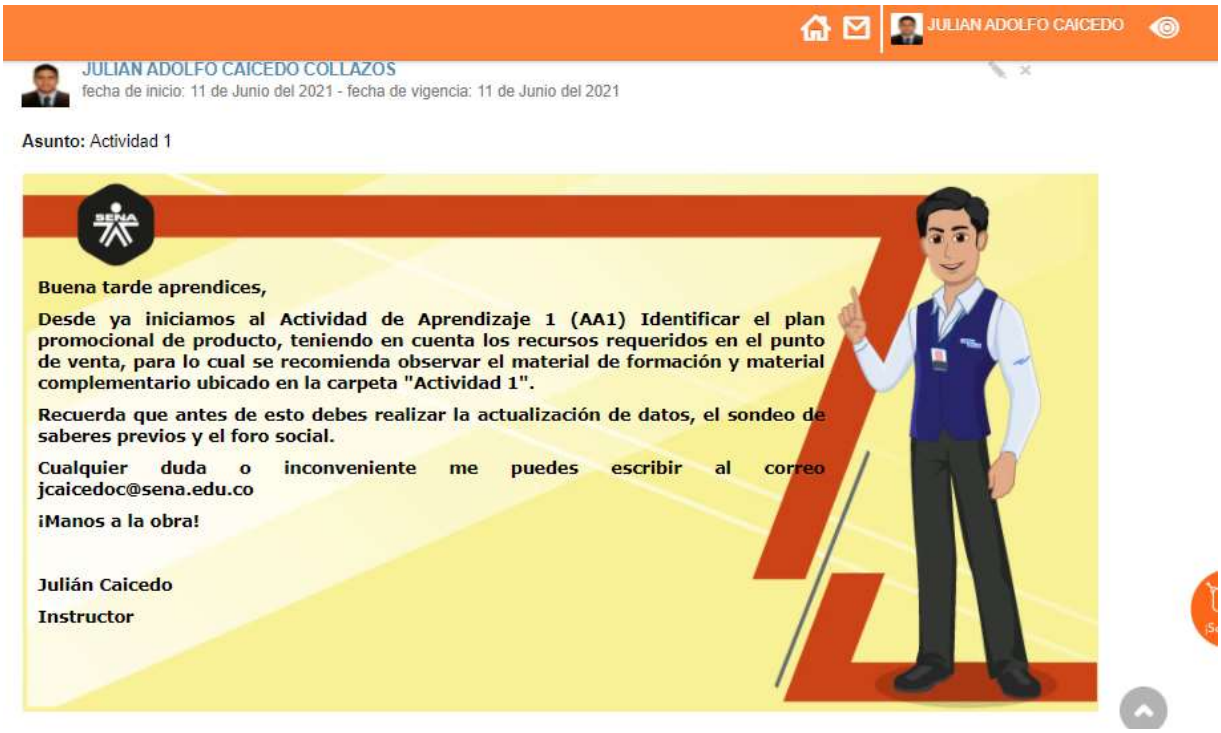
ANUNCIO DE BIENVENIDA A LA FORMACIÓN



ANUNCIO DE ACTIVIDADES PREVIAS



ANUNCIO DE ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE





PRESENTACIÓN





17



18



19



20



21



22



23



24



25



26


27


28



13



14



15



16



17



18



19



20

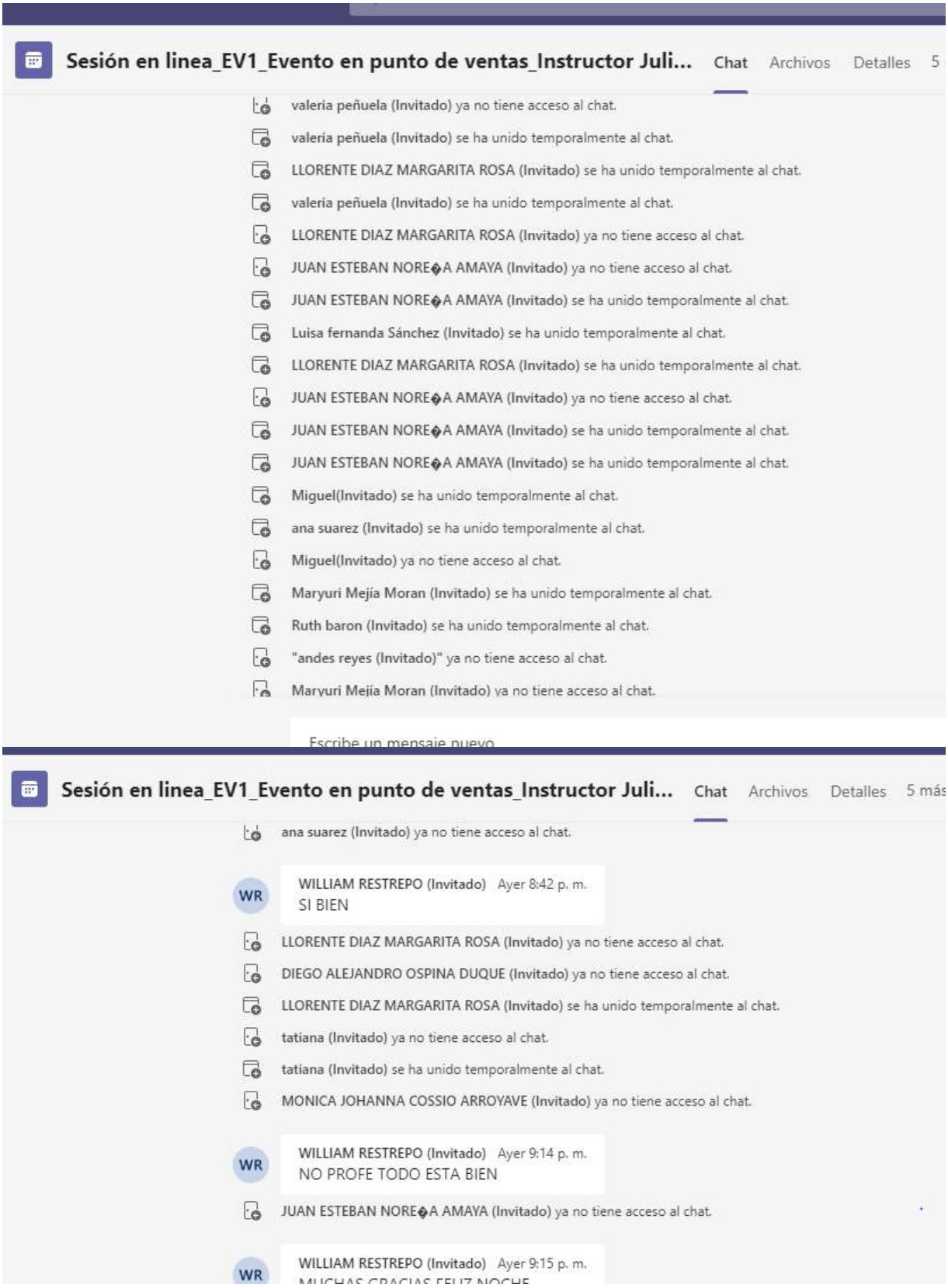

21


22


23


24

SESION REALIZADA CON LA HERRAMIENTA TEAMS




Reproducir (k)
1:58 / 2:09:32


El empleo es de todos
Mintrabajo
PROMOTOR EN PUNTO DE VENTAS
Fichas 2347870 – 2347872
Instr. Julián Caicedo
Centro Agropecuario de Buga (CAB)
Resultado de aprendizaje
"Establecer los recursos necesarios para la promoción de productos en el punto de venta, con base en el plan de mercadeo".
Junio 15 de 2021
@SENAcomunica
www.sena.edu.co
SENA



Enlaces de formación

https://web.microsoftstream.com/video/11757f3c-a773-4fe9-9dc9-62754f8deb23

GUIA DE APRENDIZAJE

GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
PROCEDIMIENTO DESARROLLO CURRICULAR
GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

Denominación del Programa de Formación: Promotor en Punto de Ventas.	**Código:** 63220163
Resultados de Aprendizaje: **26010103601.** Establecer los recursos necesarios para la promoción de productos en el punto de venta, con base en el plan de mercadeo.	**Competencia:** **260101036**. Promover los productos en el punto de venta según plan promocional y acuerdo comercial.
Duración de la guía:	10 Horas

2. PRESENTACIÓN

Motivar hacia la actividad de aprendizaje en consideración a las fortalezas que aportará en el El programa de formación **Promotor en el Punto de Ventas** busca orientar al aprendiz hacia el logro de conocimientos esenciales para el desarrollo de su labor. El promotor de ventas es el representante de las compañías que ponen sus productos a disposición del cliente en el punto de ventas. Es la persona encargada de orientar al cliente y cerrar la venta dándole información precisa y acorde a sus necesidades. El promotor de ventas no solo se relaciona con la venta final del producto, sino que se convierte en un recurso importante para las organizaciones dado que es quien proyecta y personaliza la imagen de la empresa. Si bien su objetivo final es la venta, no debe presionar al cliente y por el contrario mostrar todos los beneficios del producto, entregar la mayor información posible y hacer sentir satisfecho al cliente respetando su decisión de compra y creando en la inquietud de probar el producto. El promotor de ventas es un personaje amable y agradable que está dispuesto a brindar la máxima colaboración al cliente y que a través de su labor genera una imagen positiva del producto y la compañía que lo vende.

En la presente guía de aprendizaje se abordarán los elementos necesarios para alcanzar los conocimientos

EVIDENCIA DE CONOCIMIENTO

Evidencia 1: Prueba de Conocimiento AA1. Cuestionario de preguntas sobre promoción de productos en punto de venta. El aprendiz deberá responder el cuestionario de preguntas relacionado con la temática sobre el plan promocional y los recursos asociados. Para asegurar un excelente desempeño en la prueba, se solicita, antes de su presentación, haber dado lectura al material de estudio.

Actividades de transferencia de conocimiento

En este momento, usted como aprendiz, ha logrado reflexionar, contextualizar y apropiar los conceptos de mayor relevancia que le permiten reconocer el plan promocional y los recursos asociados.

Para cumplir con esta evidencia, es importante que usted haya revisado, leído y comprendido el material de estudio presentando en esta guía. De acuerdo con las indicaciones de su instructor, posteriormente debe ingresar a la plataforma LMS y entregar la actividad (evidencia) debidamente desarrollada.

EVIDENCIA DE PRODUCTO

Evidencia 2. Informe escrito "Evento en el punto de Ventas".

Para realizar esta evidencia deberá dirigirse a un punto de ventas ó almacén (Preferiblemente de la categoría grandes superficies) e identificar un evento promocional y responder:

1. ¿A que categoría de productos pertenece el evento promocional y en forma gráfica realice el esquema donde se muestre las subcategorías y segmentos de esa categoría y resalta la que está en exhibición o en evento?
2. Determine la fase del ciclo de vida de ese producto y de acuerdo a ello justifique el plan promocional que se está realizando.
3. Identifique las exhibiciones principales y secundarias del producto en evento o campaña promocional y presente las imágenes en el informe.
4. En la exhibición principal identifique la técnica de exhibición aplicada.
5. Identifique y describa el tipo de exhibición secundaria que se realizó para este evento y justifíquela de acuerdo a la categoría y los intereses de compra del cliente.
6. Defina si las exhibiciones están en las zonas calientes del punto de venta.
7. Describa el material P.O. P que fue utilizado.
8. Identifique cuántos promotores estaban encargados del evento y que función tenían.

Desarrolle el documento escrito en el formato de su preferencia donde dé respuesta a las preguntas planteadas; puede utilizar imágenes o fotografías para enriquecer y construir su evidencia.

EVIDENCIA A DESARROLLAR

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
EVIDENCIA DE CONOCIMIENTO **Prueba de Conocimiento AA1.** Cuestionario de preguntas sobre promoción de productos en punto de venta.	Organiza los elementos requeridos para los eventos de promoción, teniendo en cuenta el espacio asignado en el punto de venta.	Enlace en LMS: Prueba de conocimiento.
EVIDENCIA DE PRODUCTO **Informe escrito** "Evento en el punto de Ventas".	Plantea diferentes alternativas para la promoción de productos, con base en las directrices de la organización.	Enlace en LMS: Envío Informe: Evento en el punto de Ventas.

Publicación de Sesiones en el LMS y resumen




JULIAN ADOLFO CADEDO
EV1_SESIÓN EN LINEA_EVENTO EN PUNTO DE VENTAS
- Ocultar descripción
2 de 2
Sinopsis
Archivos:
2 de 2