REPORTE MENSUAL DEL INSTRUCTOR

REGIONAL CORDOBA
CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO

DATOS DEL DOCENTE		MES:	JULIO	AÑO:	2021
NOMBRES Y APELLIDOS:	HECTOR ENRIQUE DURANGO GALVAN	CÉDULA:	79059796		

PARTE HORAS DIRECTAS A FORMACIÓN - PROGRAMAS EN FORMACIÓN TITULADA Y/O COMPLEMENTARIA

ID. FICHA	HORARIO		FECHA		DIAS							COMPETENCIA DESARROLLADA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	HORAS	FIN
	DESDE	HASTA	DESDE	HASTA	L	M	M	J	V	S	D				
MERCADEO Y VENTAS - LORICAMECADEO Y VENTAS - CIENAGA DE ORO - PRESENCIAL FICHA: 2368956	13:00	21:00	9-jul	30-jul	8		8		8			• Negociar productos y servicios según condiciones del mercado y políticas de la empresa • Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios. • Preparar la exhibición de productos y servicios teniendo en cuenta sus características y el estilo de exhibición.	• Utilizar estrategia para apoyar la presentación de los productos o servicios a los clientes teniendo en cuenta características, beneficios y usos de un producto o servicio específico, según protocolo establecido por la empresa. • Identificar segmentos de mercado teniendo en cuenta su dimensión y cobertura, en el desarrollo de estrategias de segmentación con el apoyo de software especializado de acuerdo con tipos de producto y población establecidos en el plan de segmentación. • Determinar los precios de los productos y servicios a partir del análisis de los reportes de precios, en la definición de estrategias de mercadeo, según tipos de mercados y de productos, mediante la aplicación de métodos de fijación precios. • Determinar la oferta y la demanda del producto o servicio con el apoyo de software especializado y la aplicación de técnicas de pronóstico, para identificar el potencial de mercado y capacidad de ventas de la empresa según política empresarial. • Definir y aplicar técnicas y procedimientos para la organización del surtido de acuerdo con los productos. • Formular política de surtido con base a criterios de la empresa. • Preparar la estrategia de exhibición de acuerdo con las tendencias del mercado. • Elaborar programas de exhibición según políticas de mercadeo	80	30-jul
MECADEO Y VENTAS - PLANETA RICA - VIRTUAL FICHA: NO ASIGNADA	13:00	21:00	20-jul	31-jul		8		8		8	8	• Negociar productos y servicios según condiciones del mercado y políticas de la empresa • Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios. • Preparar la exhibición de productos y servicios teniendo en cuenta sus características y el estilo de exhibición.	• Utilizar estrategia para apoyar la presentación de los productos o servicios a los clientes teniendo en cuenta características, beneficios y usos de un producto o servicio específico, según protocolo establecido por la empresa. • Identificar segmentos de mercado teniendo en cuenta su dimensión y cobertura, en el desarrollo de estrategias de segmentación con el apoyo de software especializado de acuerdo con tipos de producto y población establecidos en el plan de segmentación. • Determinar los precios de los productos y servicios a partir del análisis de los reportes de precios, en la definición de estrategias de mercadeo, según tipos de mercados y de productos, mediante la aplicación de métodos de fijación precios. • Determinar la oferta y la demanda del producto o servicio con el apoyo de software especializado y la aplicación de técnicas de pronóstico, para identificar el potencial de mercado y capacidad de ventas de la empresa según política empresarial. • Definir y aplicar técnicas y procedimientos para la organización del surtido de acuerdo con los productos. • Formular política de surtido con base a criterios de la empresa. • Preparar la estrategia de exhibición de acuerdo con las tendencias del mercado. • Elaborar programas de exhibición según políticas de mercadeo	54	31-jul
													TOTAL HORAS	**134**	

PARTE APOYO PRESTADO ACTIVIDADES ADMINISTRATIVAS

	ACTIVIDAD	JUSTIFICACIÓN	FECHA DESDE	FECHA HASTA	HORARIO DESDE	HORARIO HASTA	HORAS
1							
2							
3							
4							
5							
					TOTAL HORAS		0

PARTE CAPACITACIÓN INSTRUCTORES PLANTA

	NOMBRE DE LA CAPACITACIÓN	FECHA DESDE	FECHA HASTA	HORARIO DESDE	HORARIO HASTA	HORAS
1						
2						
3						
				TOTAL HORAS		0

PARTE OTRAS ACTIVIDADES INSTRUCTORES PLANTA

			FECHA DESDE	FECHA HASTA	HORARIO DESDE	HORARIO HASTA	HORAS
1	Preparación de clases						
2	Incapacidad						
3	Lider WorldSkills						
4	Permiso Sindical						
5	Investigacion						
6	Permiso por estudio						
7	Act. Culturales (Evento deportivo Nacion						
					TOTAL HORAS		0

TOTAL HORAS REPORTADAS 134

FIRMA DEL INSTRUCTOR:

}