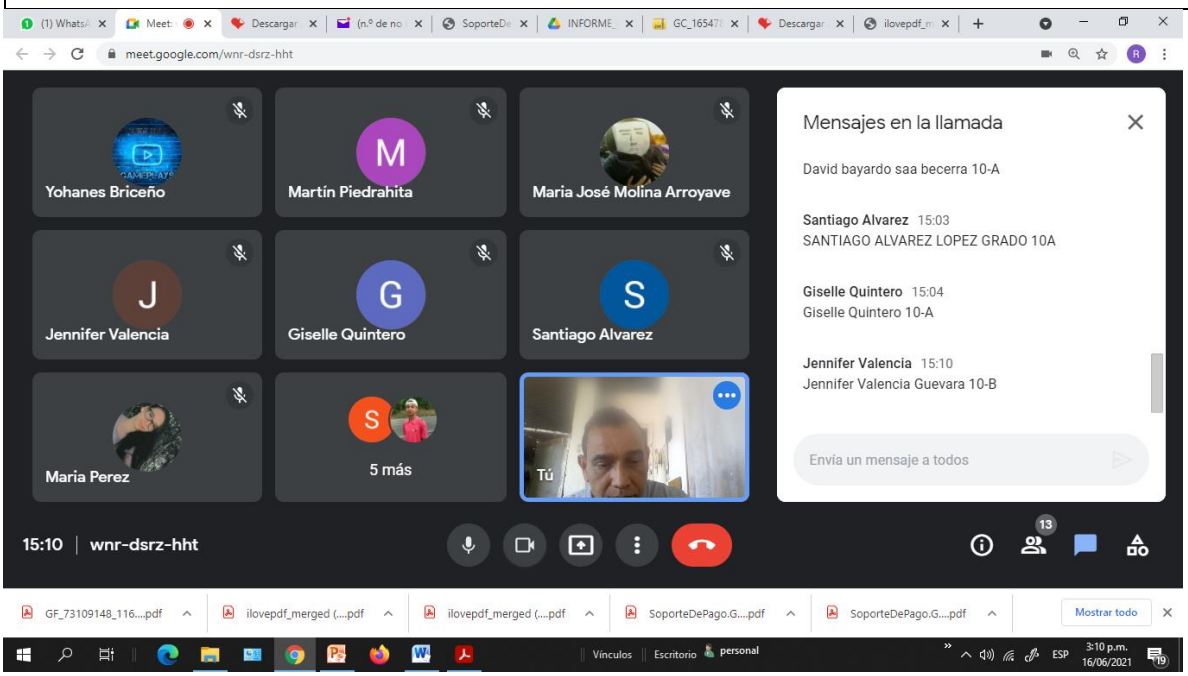
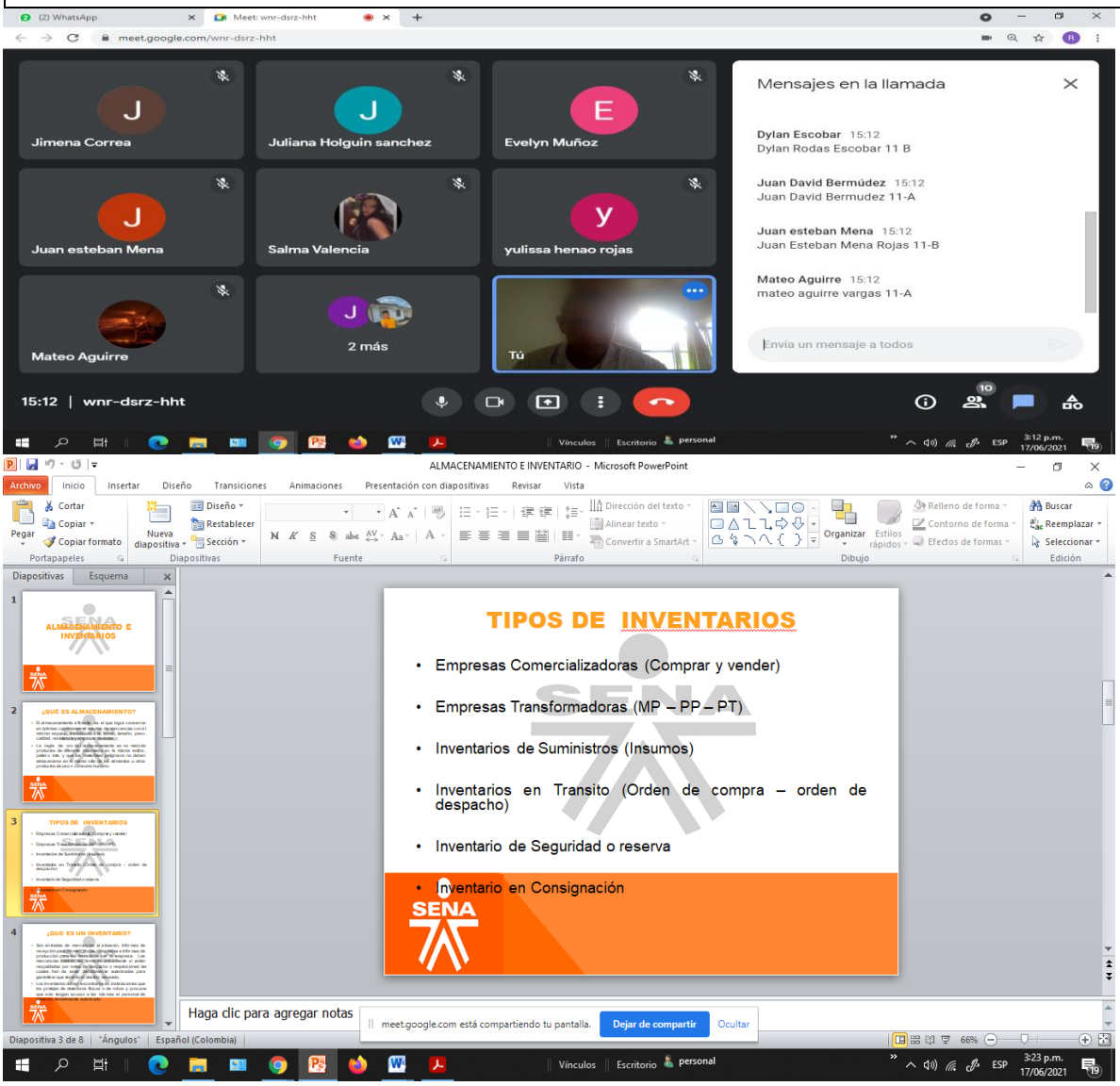
Actividades del periodo comprendido entre el 15 Junio y 12 de julio

Obligacion Informe # 4
Ficha: 2281213,2281232,2281244
Fecha: 16 JUNIO 2021
Actividad de proyecto: Analizar el entorno productivo y comercial de las distribuidoras de productos de consumo masivo de acuerdo con las variables externas e internas
Fase: ANALISIS
Actividad de aprendizaje desarrollada: Definir el concepto de cliente, tipos de clientes, características de comportamiento de compra, diferencia entre cliente, usuario, consumidor y comprador, segmentos de mercado, desarrollando en parejas taller direccionado por el Docente, teniendo en cuenta el material de apoyo.
Institución:IE Nuestra Señora de la Consolación
Registro fotográfico: si



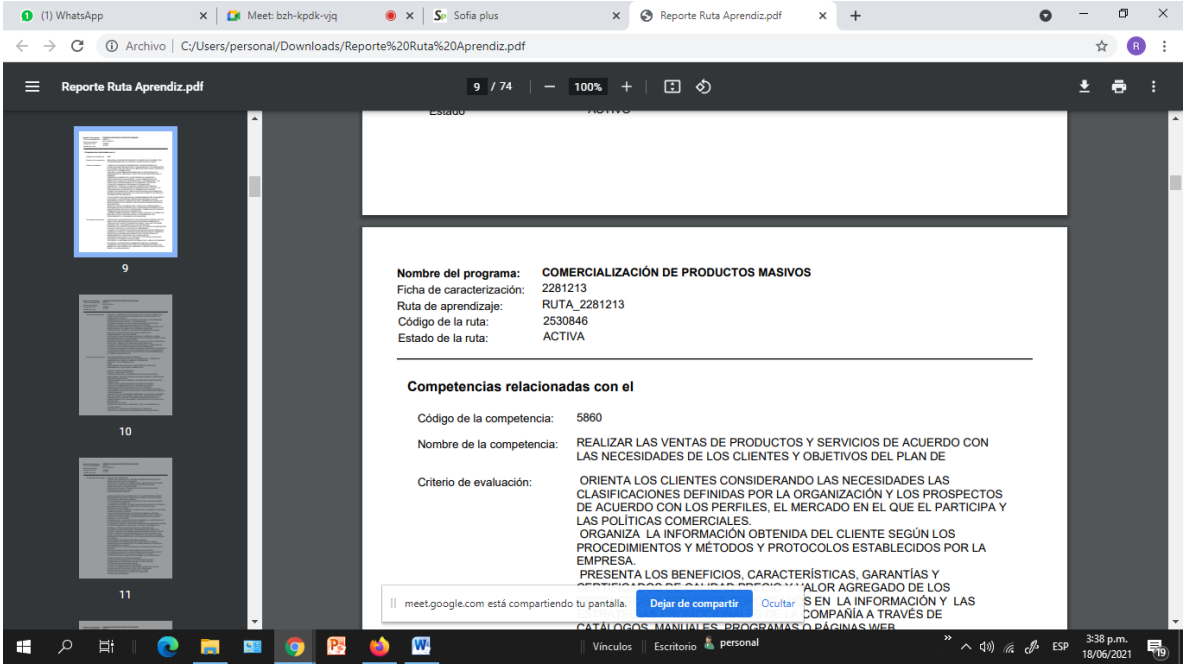
Obligacion Informe # 4 Y 5
Ficha: 2102464,2102473,2102474
Fecha: 17 JUNIO 2021
Actividad de proyecto: Medir el impacto de la aplicación de las actividades de mercadeo y ventas de acuerdo con los objetivos planteados.
Fase: EVALUACION
Actividad de aprendizaje desarrollada: Conocer las ventas: presupuestos y metas, tipos indicadores de gestión, evidencia que se llevara a cabo por medio de actividad evaluatoria de taller sobre indicadores de gestión

Institución:IE Nuestra Señora de la Consolación
Registro fotográfico: si



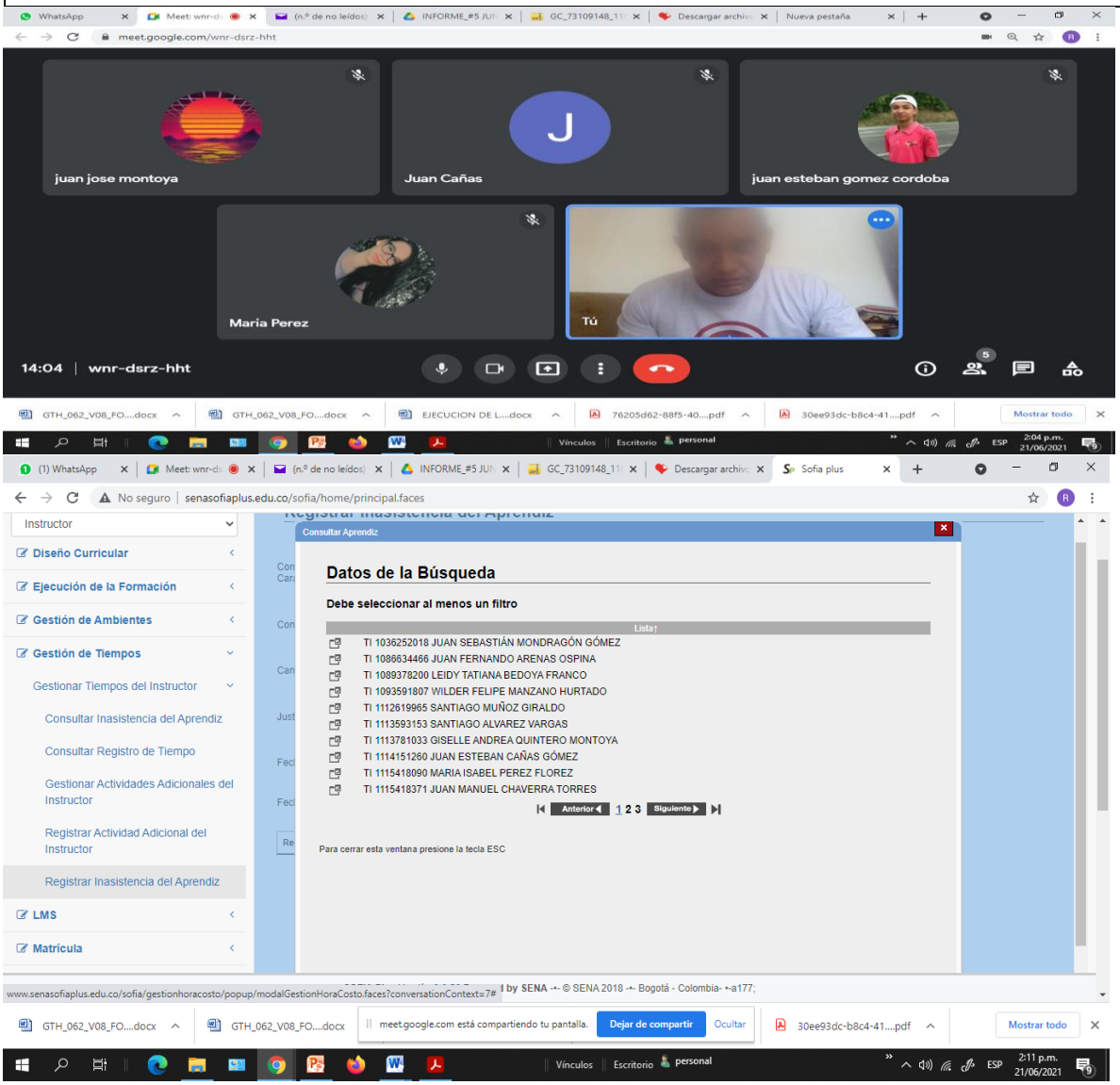
Obligacion Informe # 1
Ficha: 2281213,2281232,2281244
Fecha: 18 JUNIO 2021
Fase: ANALISIS
Actividad de aprendizaje desarrollada: ACOMPAÑAMIENTO PEDAGOGICO **TEMA:** DESARROLLO DE LA PLANEACION PEDAGOGICA CON GRADOS 1º, EVALUACIONES.
Institución:IE Nuestra Señora de la Consolación
Registro fotográfico: si





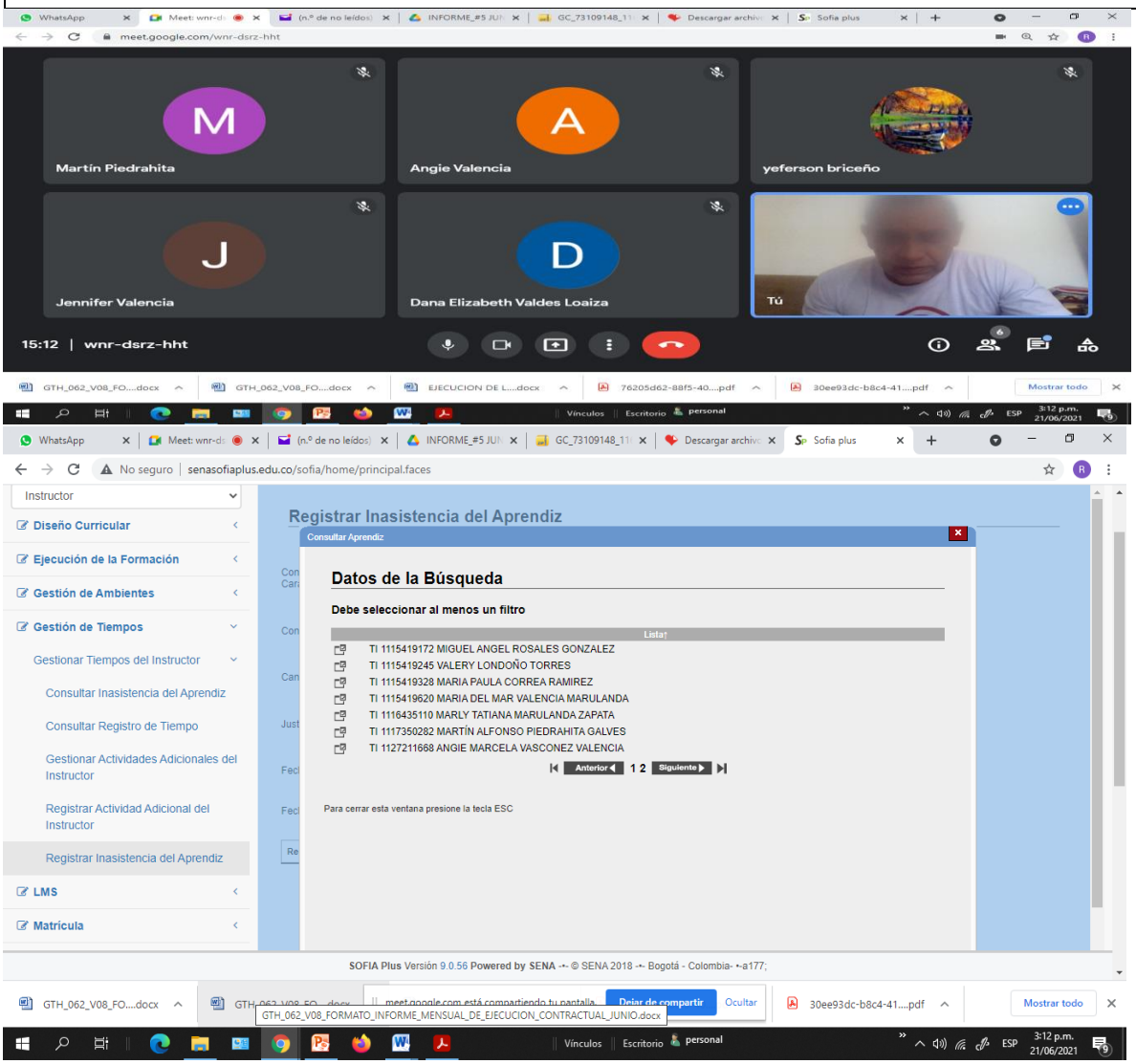
Obligacion Informe # 4
Ficha: 2281213
Fecha: 21 JUNIO 2021
Actividad de proyecto: Analizar el entorno productivo y comercial de las distribuidoras de productos de consumo masivo de acuerdo con las variables externas e internas
Fase: ANALISIS
Actividad de aprendizaje desarrollada: Definir el concepto de cliente, tipos de clientes, características de comportamiento de compra, diferencia entre cliente, usuario, consumidor y

comprador, segmentos de mercado, desarrollando en parejas taller direccionado por el Docente, teniendo en cuenta el material de apoyo.
Institución:IE Nuestra Señora de la Consolación
Registro fotográfico: si



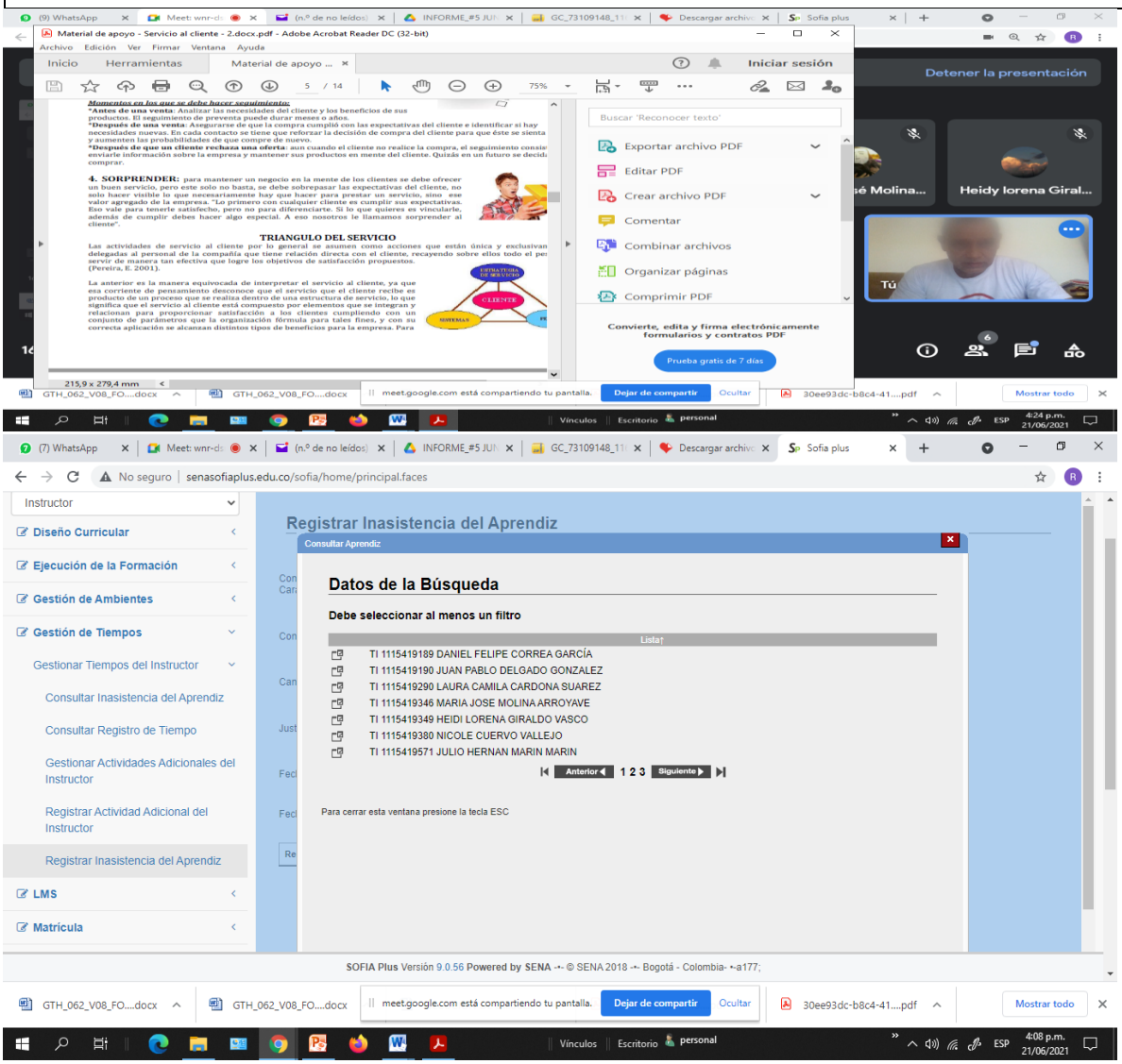
Obligacion Informe # 4
Ficha: 2281232
Fecha: 21 JUNIO 2021
Actividad de proyecto: Analizar el entorno productivo y comercial de las distribuidoras de productos de consumo masivo de acuerdo con las variables externas e internas
Fase: ANALISIS

Actividad de aprendizaje desarrollada: Definir el concepto de cliente, tipos de clientes, características de comportamiento de compra, diferencia entre cliente, usuario, consumidor y comprador, segmentos de mercado, desarrollando en parejas taller direccionado por el Docente, teniendo en cuenta el material de apoyo.
Institución:IE Nuestra Señora de la Consolación
Registro fotográfico: si



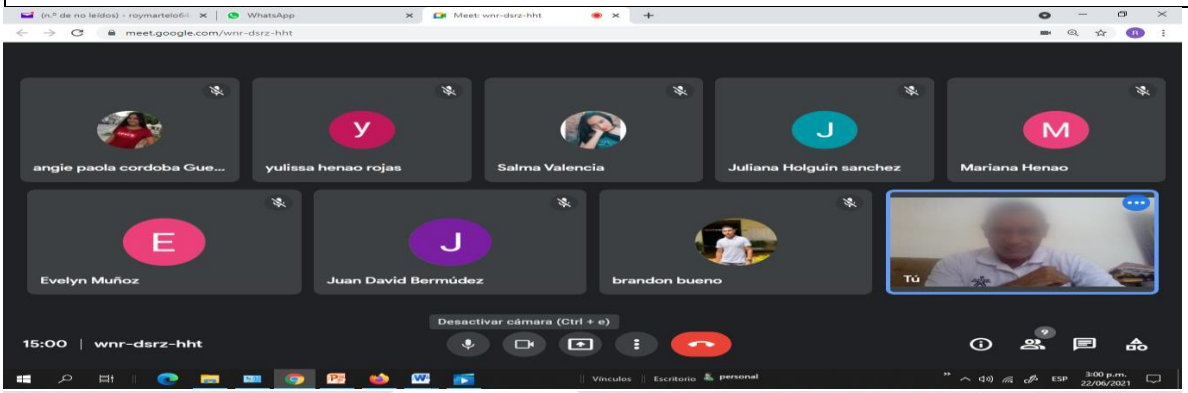
Obligacion Informe # 4
Ficha: 2281244
Fecha: 21 JUNIO 2021
Actividad de proyecto: Analizar el entorno productivo y comercial de las distribuidoras de productos de consumo masivo de acuerdo con las variables externas e internas
Fase: ANALISIS

Actividad de aprendizaje desarrollada: Definir el concepto de cliente, tipos de clientes, características de comportamiento de compra, diferencia entre cliente, usuario, consumidor y comprador, segmentos de mercado, desarrollando en parejas taller direccionado por el Docente, teniendo en cuenta el material de apoyo.
Institución:IE Nuestra Señora de la Consolación
Registro fotográfico: si

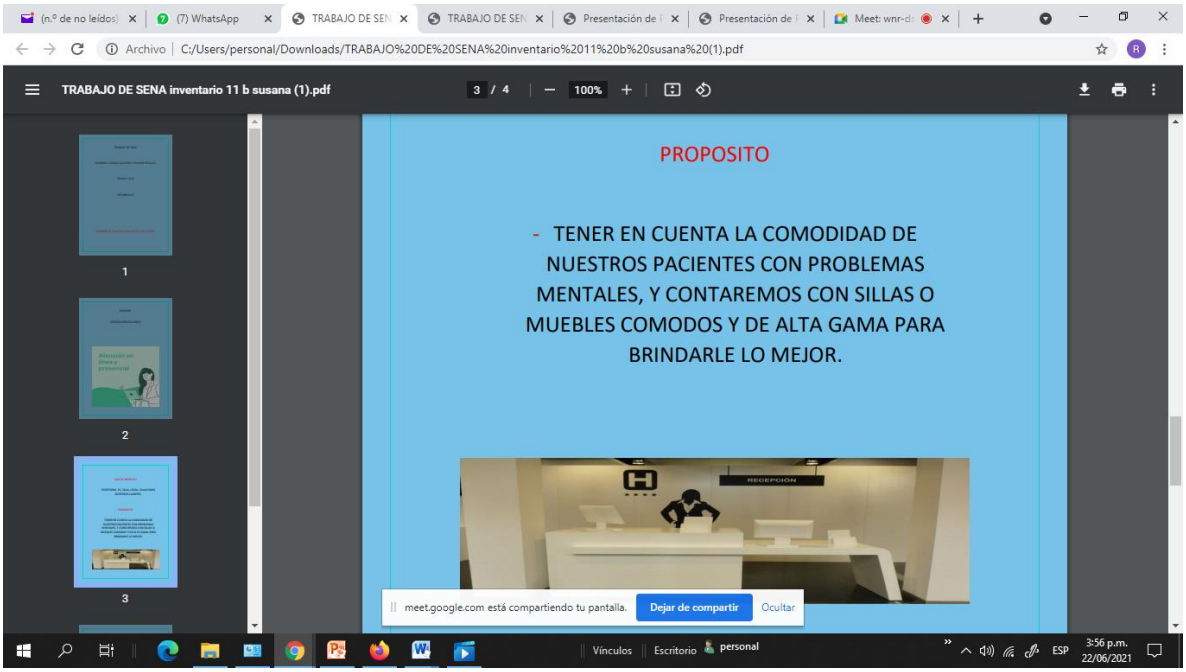


Obligacion Informe # 4 Y 5
Ficha: 2102464,2102473,2102474
Fecha: 22 JUNIO 2021
Actividad de proyecto: Medir el impacto de la aplicación de las actividades de mercadeo y ventas de acuerdo con los objetivos planteados.

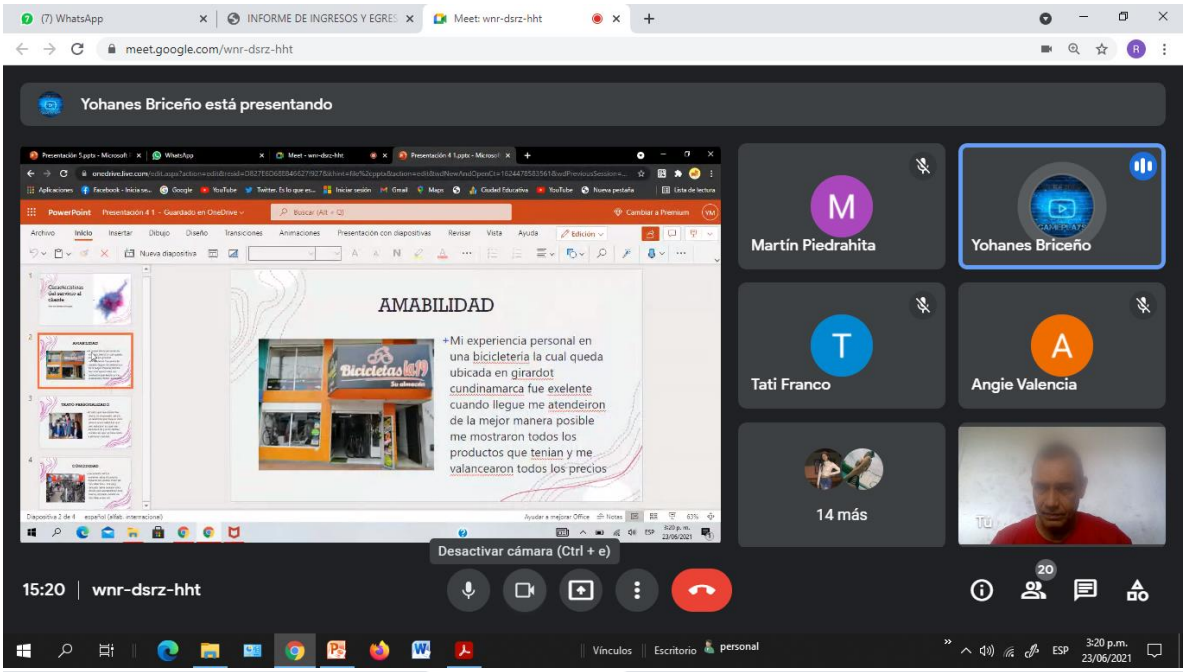
Fase: EVALUACION.
Actividad de aprendizaje desarrollada: Conocer las ventas: presupuestos y metas, tipos indicadores de gestión, evidencia que se llevara a cabo por medio de actividad evaluatoria de taller sobre indicadores de gestión
Institución:IE Nuestra Señora de la Consolación
Registro fotográfico: si

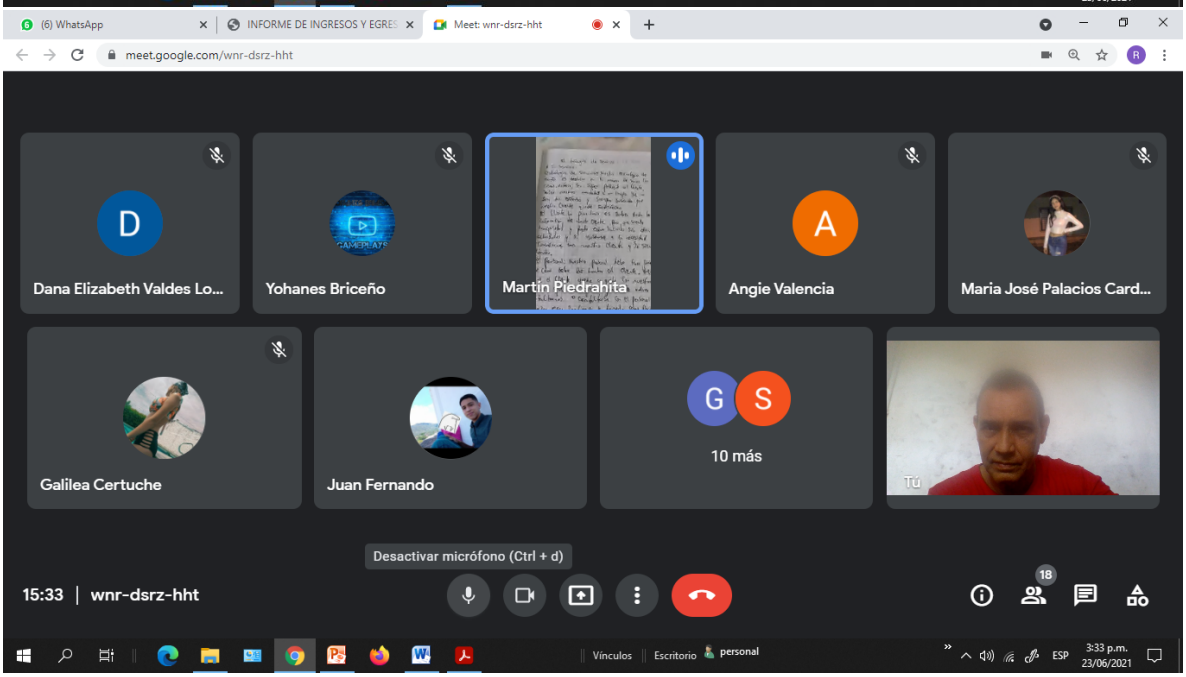


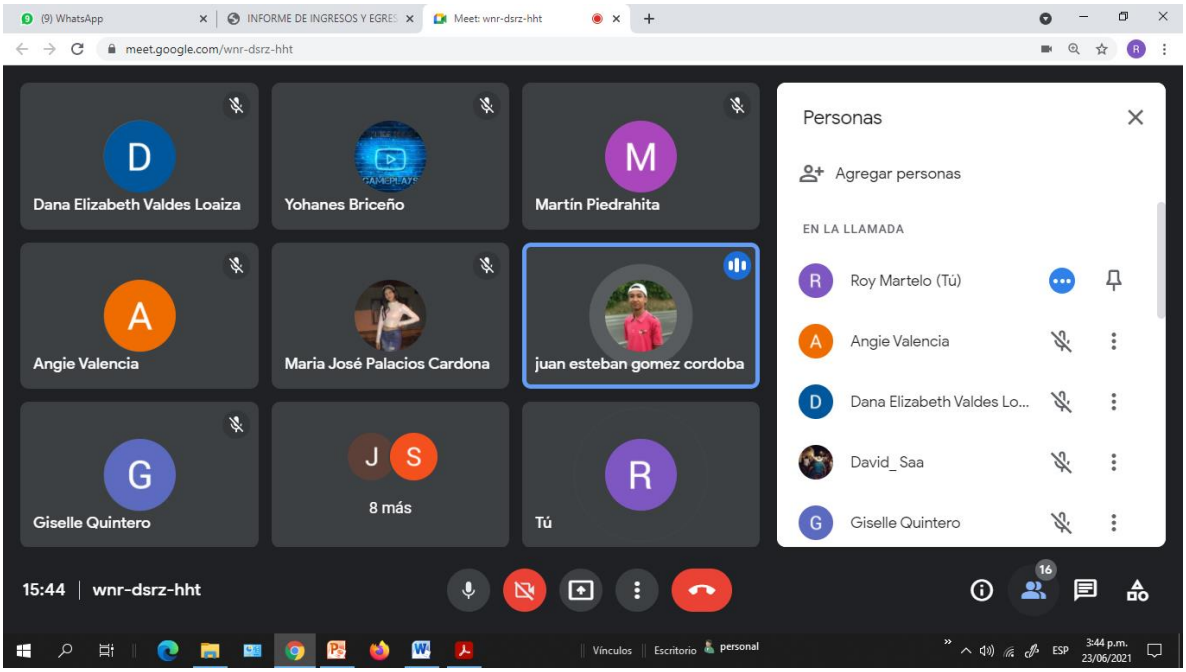




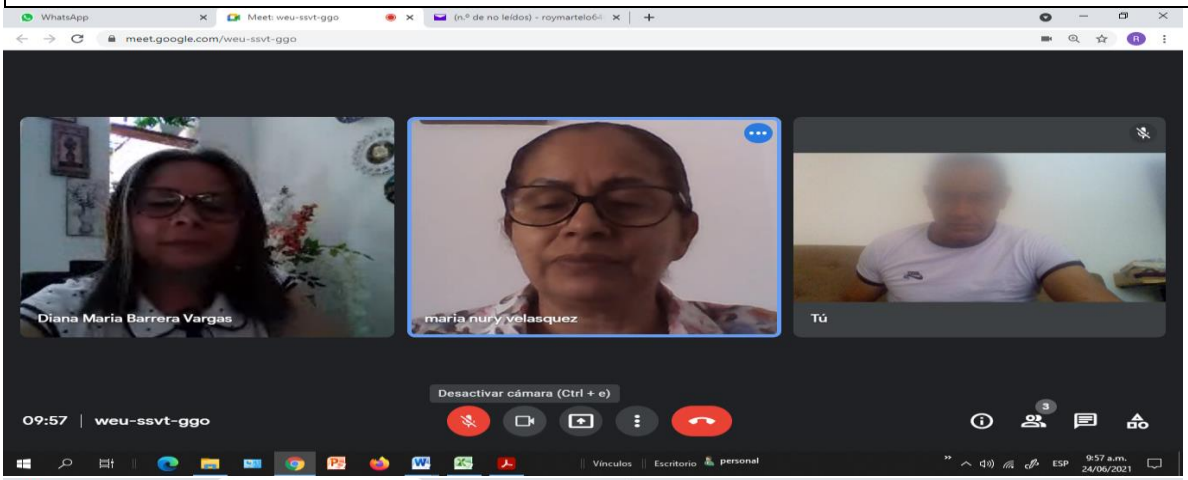
Obligacion Informe # 4
Ficha: 22281213,2281232,2281244
Fecha: 23 JUNIO 2021
Actividad de proyecto: Analizar el entorno productivo y comercial de las distribuidoras de productos de consumo masivo de acuerdo con las variables externas e internas
Fase: ANALISIS
Actividad de aprendizaje desarrollada: Definir el concepto de cliente, tipos de clientes, características de comportamiento de compra, diferencia entre cliente, usuario, consumidor y comprador, segmentos de mercado, desarrollando en parejas taller direccionado por el Docente, teniendo en cuenta el material de apoyo.
Institución:IE Nuestra Señora de la Consolación
Registro fotográfico: si

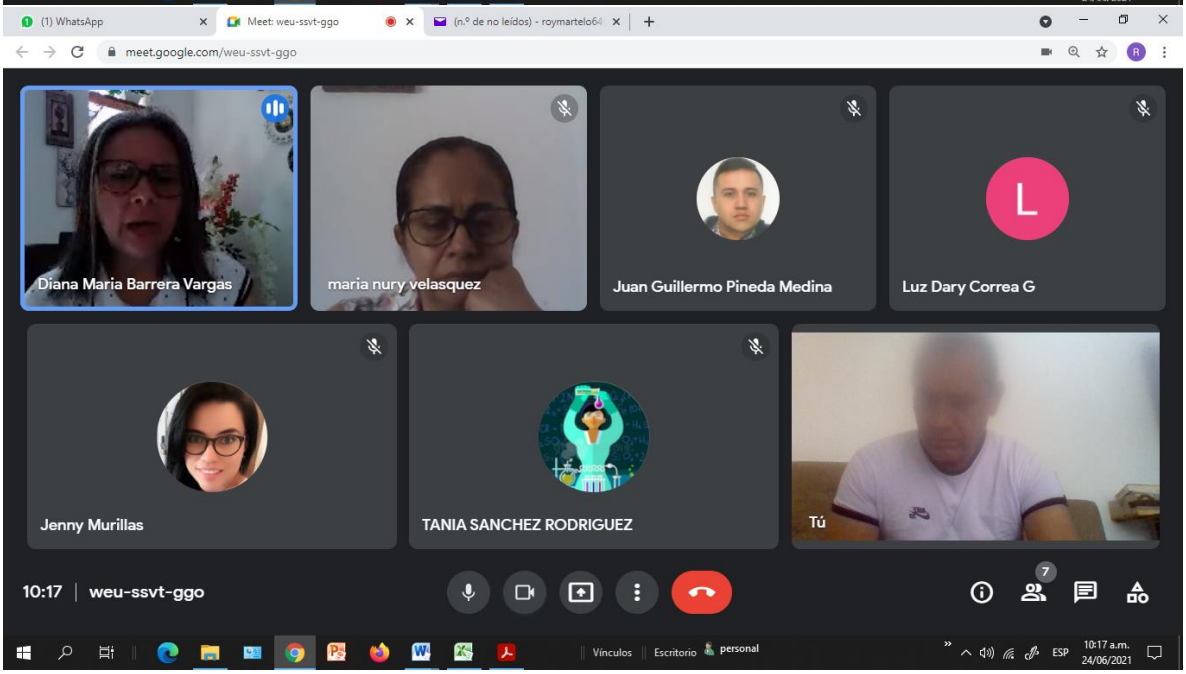

Yohanes Briceño está presentando
AMABILIDAD
+Mi experiencia personal en una bicicleteria la cual queda ubicada en girardot cundinamarca fue exelente cuando llegue me atendeiron de la mejor manera posible me mostraron todos los productos que tenian y me valancearon todos los precios
Martín Piedrahita
Yohanes Briceño
Tati Franco
Angie Valencia
14 más
Tú
Desactivar cámara (Ctrl + e)
15:20 | wnr-dsrz-hht
20
3:20 p.m.
23/06/2021


Dana Elizabeth Valdes Lo...
Yohanes Briceño
Martín Piedrahita
Angie Valencia
Maria José Palacios Card...
Galilea Certuche
Juan Fernando
10 más
Tú
Desactivar micrófono (Ctrl + d)
15:33 | wnr-dsrz-hht
18
3:33 p.m.
23/06/2021

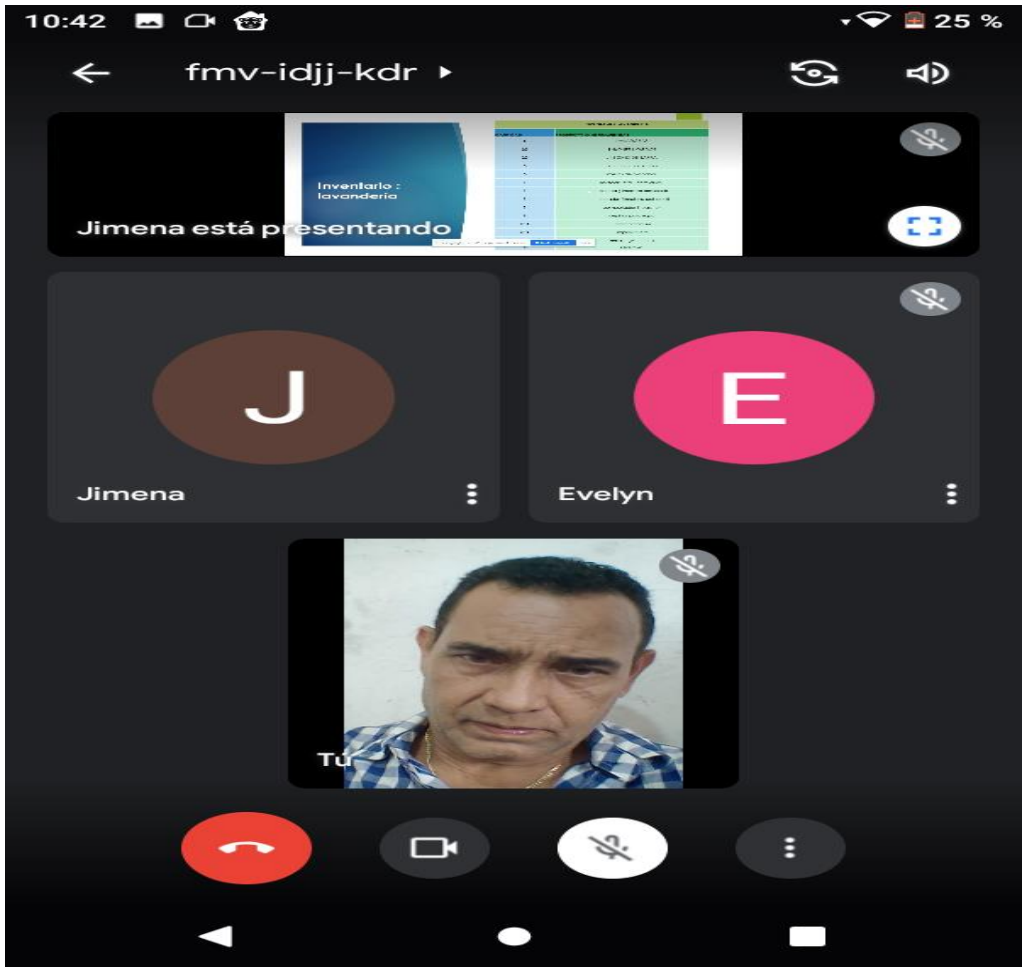

meet.google.com/wnr-dsrz-hht
Dana Elizabeth Valdes Loaiza
Yohanes Briceño
Martín Piedrahita
Angie Valencia
Maria José Palacios Cardona
juan esteban gomez cordoba
Giselle Quintero
8 más
Tú
Personas
Agregar personas
EN LA LLAMADA
Roy Martelo (Tú)
Angie Valencia
Dana Elizabeth Valdes Lo...
David_Saa
Giselle Quintero
15:44 | wnr-dsrz-hht
Vínculos
Escritorio
personal
ESP
3:44 p.m.
23/06/2021

Obligacion Informe 1
Ficha: 2102464,2102473,2102474
Fecha: 24 JUNIO 2021
Fase: EVALUACION
Actividad de aprendizaje desarrollada: Apoyo tecno pedagogico, desarrollo de guias, evaluaciones, instrumentos y seguimiento a formacion.
Institución:IE Nuestra Señora de la Consolación
Registro fotográfico: si

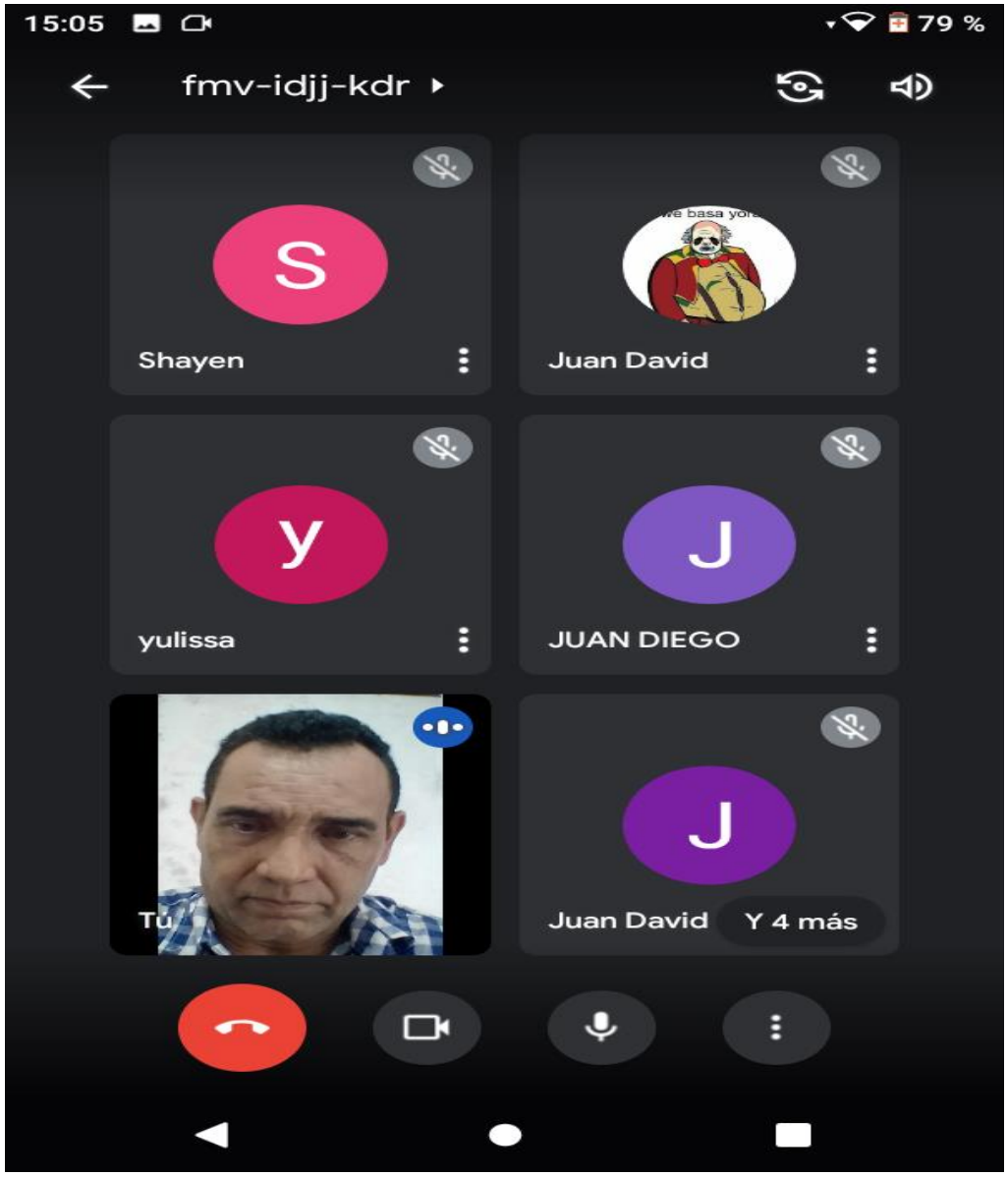




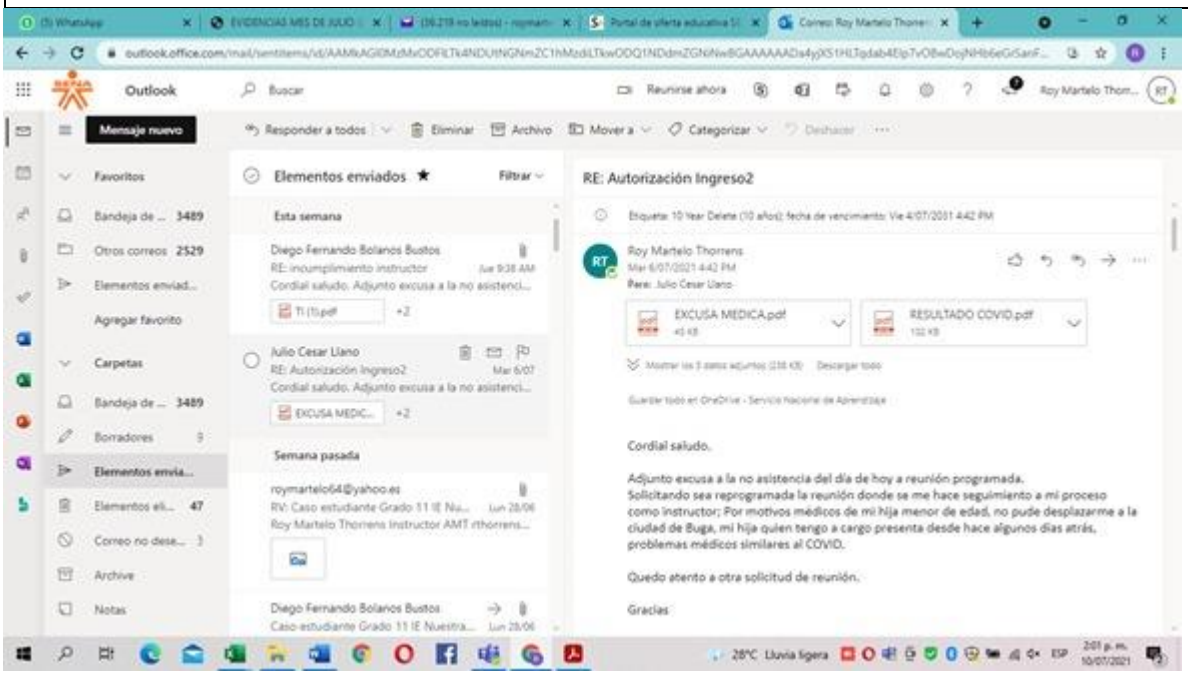
Obligacion Informe # 4 Y 5
Ficha: 2102473
Fecha: 29 JUNIO 2021
Actividad de proyecto: Medir el impacto de la aplicación de las actividades de mercadeo y ventas de acuerdo con los objetivos planteados.
Fase: EVALUACION.
Actividad de aprendizaje desarrollada: Conocer las ventas: presupuestos y metas, tipos indicadores de gestión, evidencia que se llevara a cabo por medio de actividad evaluatoria de taller sobre indicadores de gestión
Institución:IE Nuestra Señora de la Consolación
Registro fotográfico: si



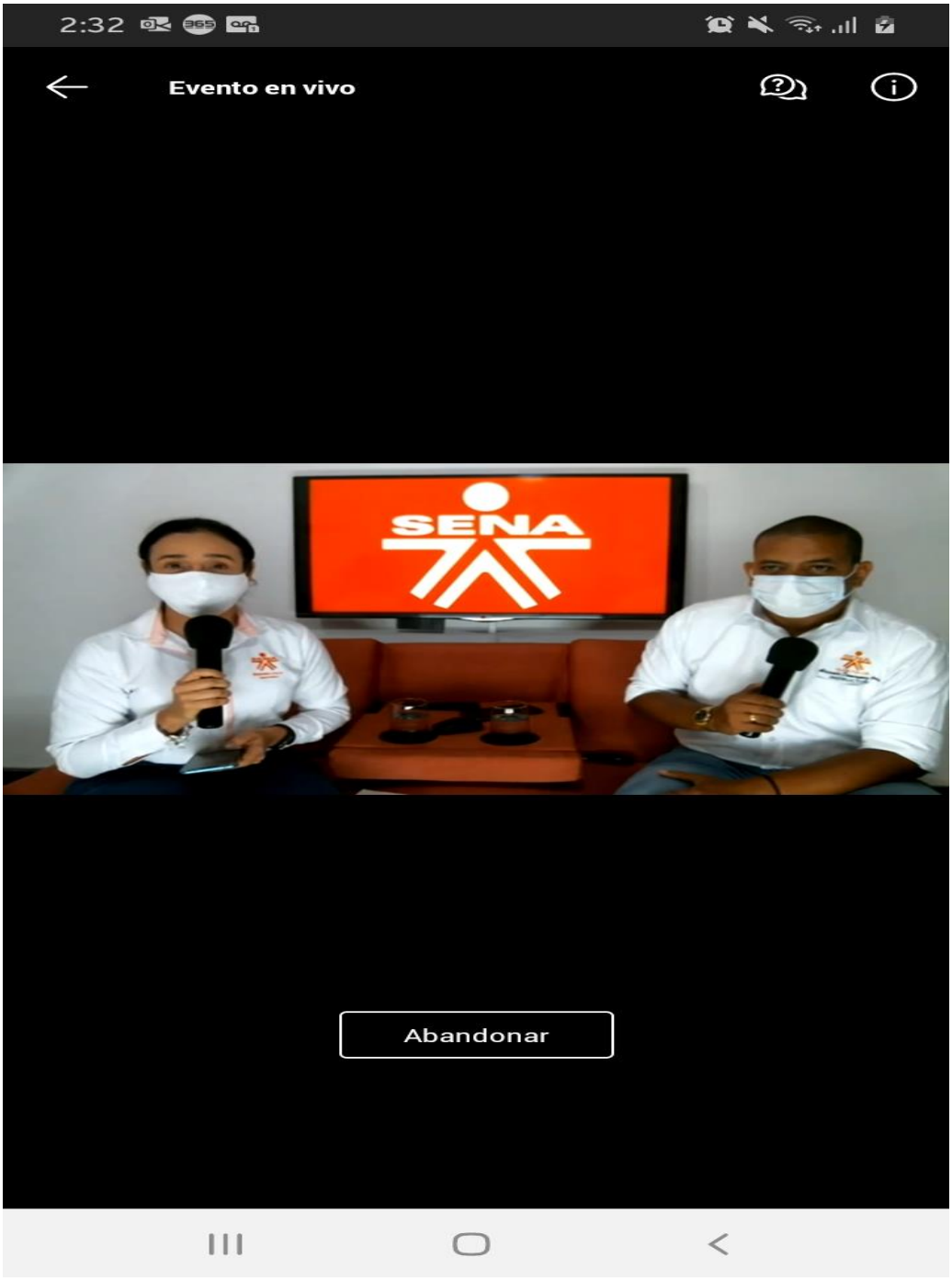
Obligacion Informe 1
Ficha: 2102464
Fecha: 29 JUNIO 2021
Actividad de proyecto: Analizar el entorno productivo y comercial de las distribuidoras de productos de consumo masivo de acuerdo con las variables externas e internas
Fase: ANALISIS
Actividad de aprendizaje desarrollada: Definir el concepto de cliente, tipos de clientes, características de comportamiento de compra, diferencia entre cliente, usuario, consumidor y comprador, segmentos de mercado, desarrollando en parejas taller direccionado por el Docente, teniendo en cuenta el material de apoyo.
Institución:IE Nuestra Señora de la Consolación
Registro fotográfico: si


15:05
79 %
fmv-idjj-kdr
S
Shayen
Juan David
y
yulissa
J
JUAN DIEGO
Tú
J
Juan David
Y 4 más

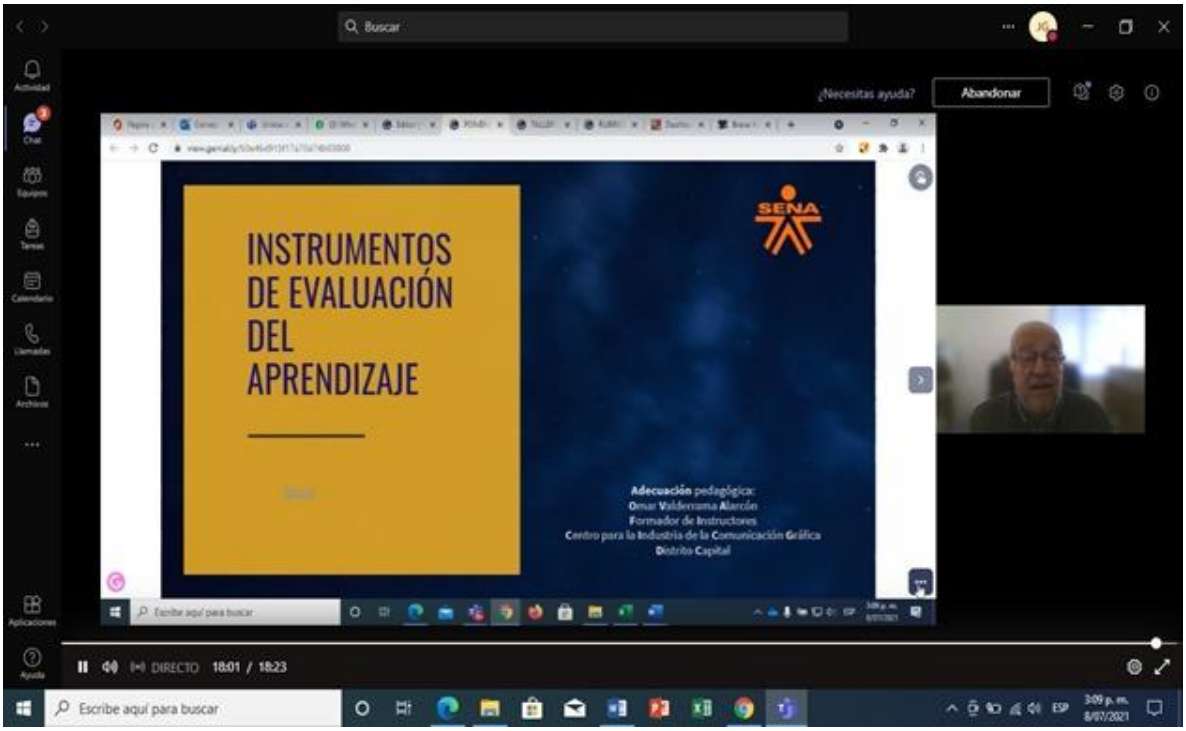
EXCUSA NO LABOR FECHA : 6 JULIO CORREO ELECTRONICO ENVIADO A LIDER ARTICULACION CON SOPORTES
Registro fotográfico: si



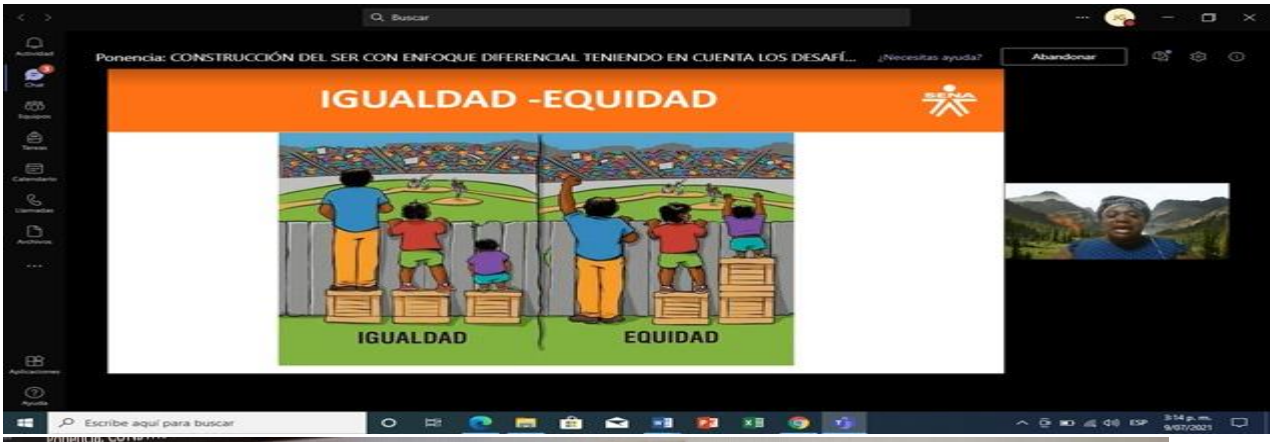
ACTIVIDAD: SEMANA DE ALISTAMIENTO
FECHA: 7 JULIO 2021
PILDORA : HERRAMIENTAS TECNICO DIDACTICAS APLICADAS A LA FPI
Registro fotográfico: si



ACTIVIDAD: SEMANA DE ALISTAMIENTO
FECHA: JULIO 2021
PILDORA : INSTRUMENTOS DE EVALUACION
Registro fotográfico: si



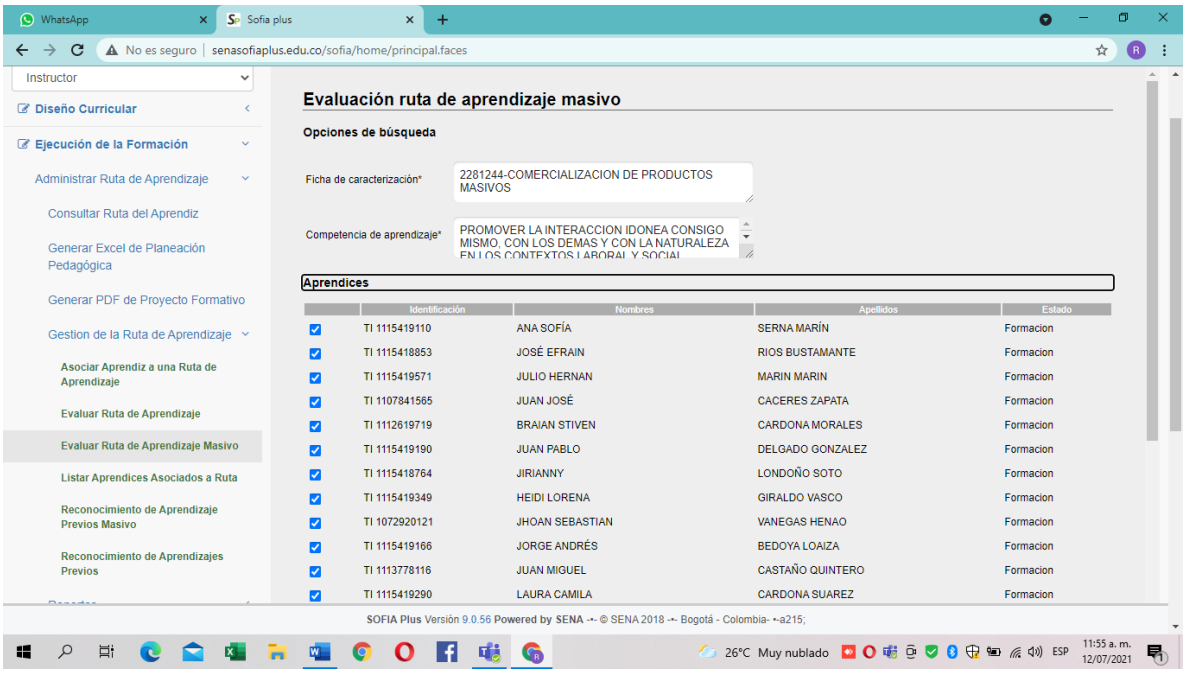
ACTIVIDAD: SEMANA DE ALISTAMIENTO
FECHA: 9 JULIO 2021
PILDORA : CONSTRUCCION DEL SER CON ENFOQUE DIFERENCIAL TENIENDO EN CUENTA LOS DESAFIOS DE LA ACTUALIDAD
Registro fotográfico: si



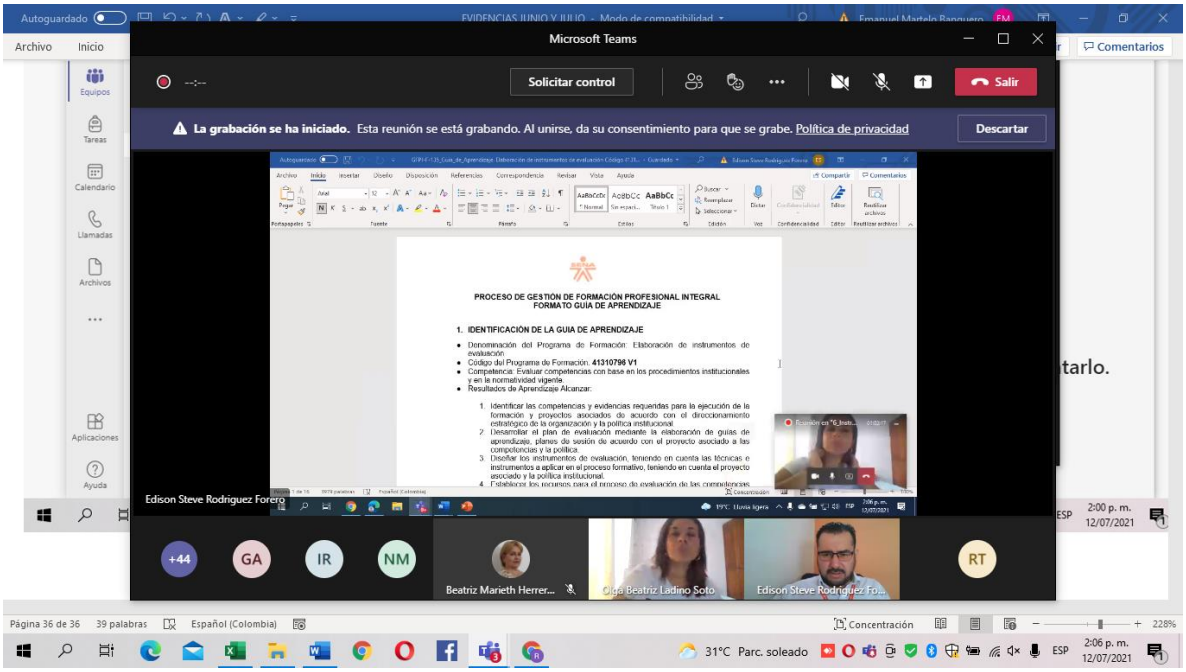


ACTIVIDAD: SEMANA DE ALISTAMIENTO
FECHA: 12 JULIO 2021 horario 8am a 12 m

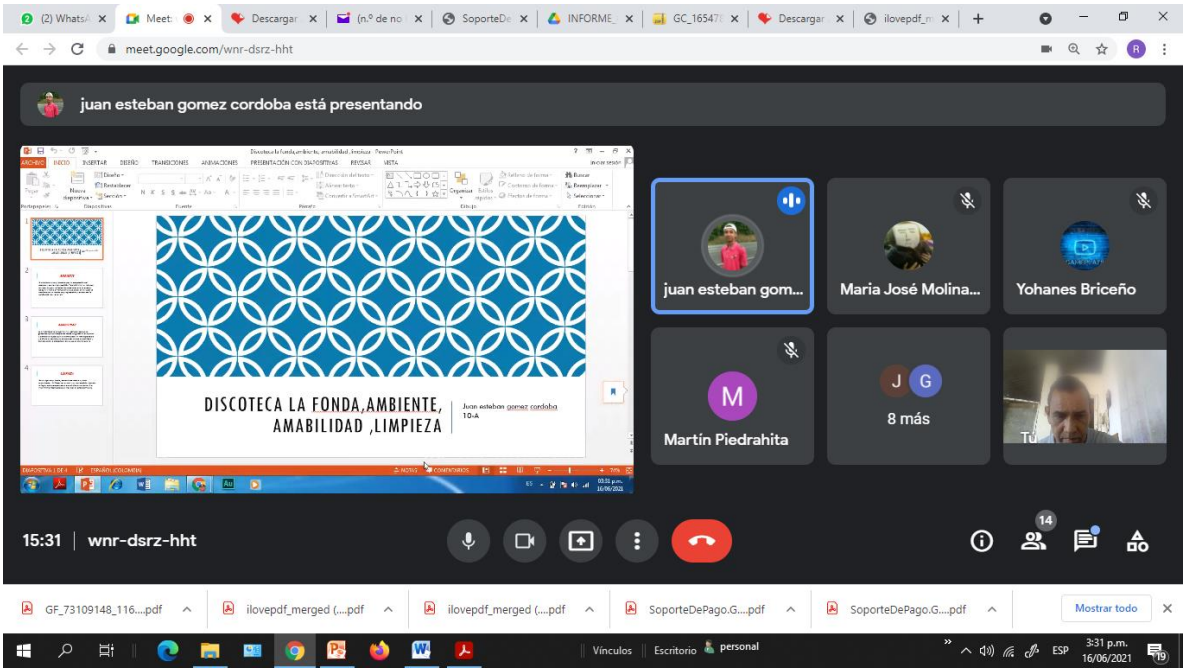
Actividad ejecutada: Evaluación de ruta de aprendizaje: 2281213, 2281232, 2281244,2102464,2102473,2102474
Registro fotográfico: si

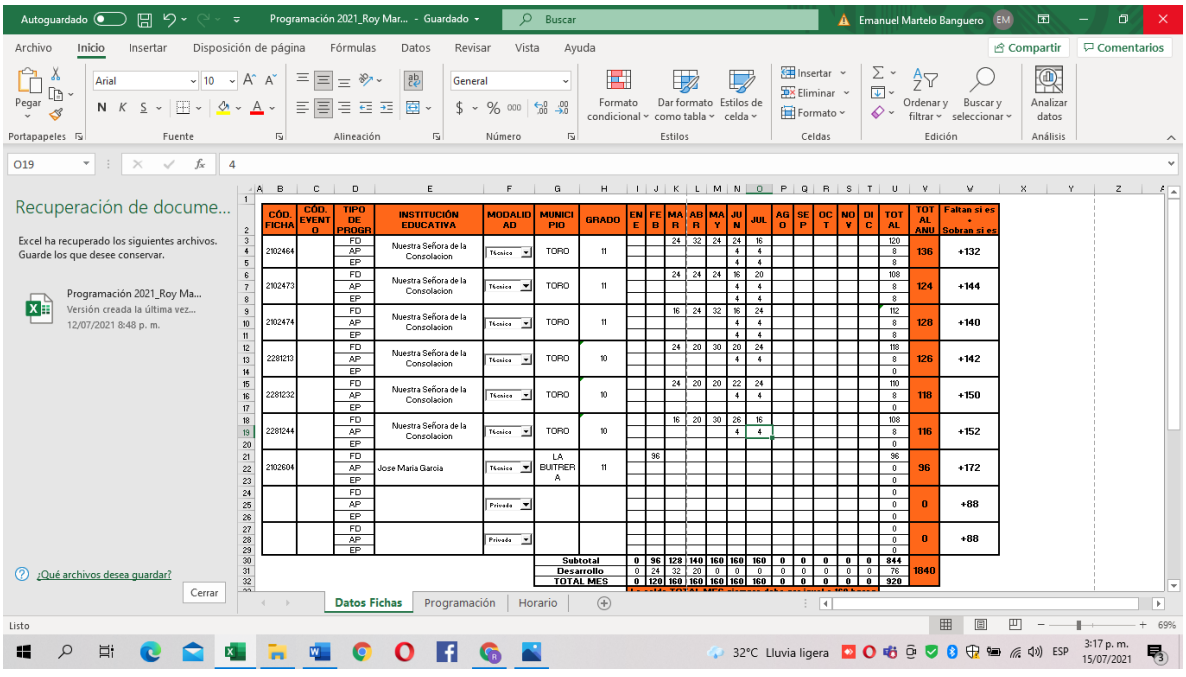


CURSO: INSTRUMENTOS DE EVALUACION
FECHA: 12 JULIO 2021 horario 2 PM a 4 PM
Actividad ejecutada:Se realizo según guía de aprendizaje actividades solicitadas
Registro fotográfico: si



OBLIGACION 5 DEL INFORME: Aplicar según la modalidad, estrategias de enseñanza, aprendizaje, seguimiento y evaluación de acuerdo con los lineamientos pedagógicos y metodológicos de la entidad.
Programa: Técnico En Comercialización de Productos Masivos
Fichas: **2102464,2102473,2102474,2281213,2281232,2281244** Estrategias utilizadas con los aprendices de las diferentes fichas.
Fecha: Junio 16 de 2021
Institución educativa: Nuestra señora de la consolación
Actividad de aprendizaje desarrollada: Exposiciones plataforma meet Google


meet.google.com/wnr-dsrz-hht
juan esteban gomez cordoba está presentando
DISCOTECA LA FONDA,AMBIENTE, AMABILIDAD ,LIMPIEZA
juan esteban gom...
Maria José Molina...
Yohanes Briceño
Martín Piedrahita
8 más
Tú
15:31 | wnr-dsrz-hht


Programación 2021_Roy Mar... - Guardado
Recuperación de docume...
Excel ha recuperado los siguientes archivos. Guarde los que desee conservar.
Programación 2021_Roy Ma...
Versión creada la última vez...
12/07/2021 8:48 p. m.
¿Qué archivos desea guardar?
Cerrar
Datos Fichas
Programación
Horario

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: ROY MARTELO THORRENS

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO DE BUGA

FECHA INICIAL: 01/07/2021 00:00:00

FECHA FINAL: 31/07/2021 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2281213 - 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.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y MERCHANDISING DE PRODUCTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.

• 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 INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS 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.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR LOS RECURSOS NECESARIOS PARA EL DESARROLLO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN LA POLÍTICA DE MERCADEO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN ASUMIENDO ESTRATEGIAS Y METODOLOGÍAS DE AUTOGESTIÓN

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	28,00

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.

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y MERCHANDISING DE PRODUCTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.

• 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 INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS 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.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR LOS RECURSOS NECESARIOS PARA EL DESARROLLO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN LA POLÍTICA DE MERCADEO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN ASUMIENDO ESTRATEGIAS Y METODOLOGÍAS DE AUTOGESTIÓN

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	24,00

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y MERCHANDISING DE PRODUCTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.

• 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 INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS 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.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR LOS RECURSOS NECESARIOS PARA EL DESARROLLO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN LA POLÍTICA DE MERCADEO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN ASUMIENDO ESTRATEGIAS Y METODOLOGÍAS DE AUTOGESTIÓN

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 32,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2281244 - 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.

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y MERCHANDISING DE PRODUCTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.

• 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 INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS 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.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR LOS RECURSOS NECESARIOS PARA EL DESARROLLO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN LA POLÍTICA DE MERCADEO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN ASUMIENDO ESTRATEGIAS Y METODOLOGÍAS DE AUTOGESTIÓN

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	20,00

FICHA DE APRENDIZAJE:	2281232 - 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.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y MERCHANDISING DE PRODUCTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.

• 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 INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS 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.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR LOS RECURSOS NECESARIOS PARA EL DESARROLLO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN LA POLÍTICA DE MERCADEO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN ASUMIENDO ESTRATEGIAS Y METODOLOGÍAS DE AUTOGESTIÓN

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 28,00

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.

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y MERCHANDISING DE PRODUCTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.

• 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 INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS 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.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR LOS RECURSOS NECESARIOS PARA EL DESARROLLO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN LA POLÍTICA DE MERCADEO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN ASUMIENDO ESTRATEGIAS Y METODOLOGÍAS DE AUTOGESTIÓN

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 28,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 160,00

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

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	0,00

INSTRUCTOR: ROY MARTELO THORRENS

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO DE BUGA