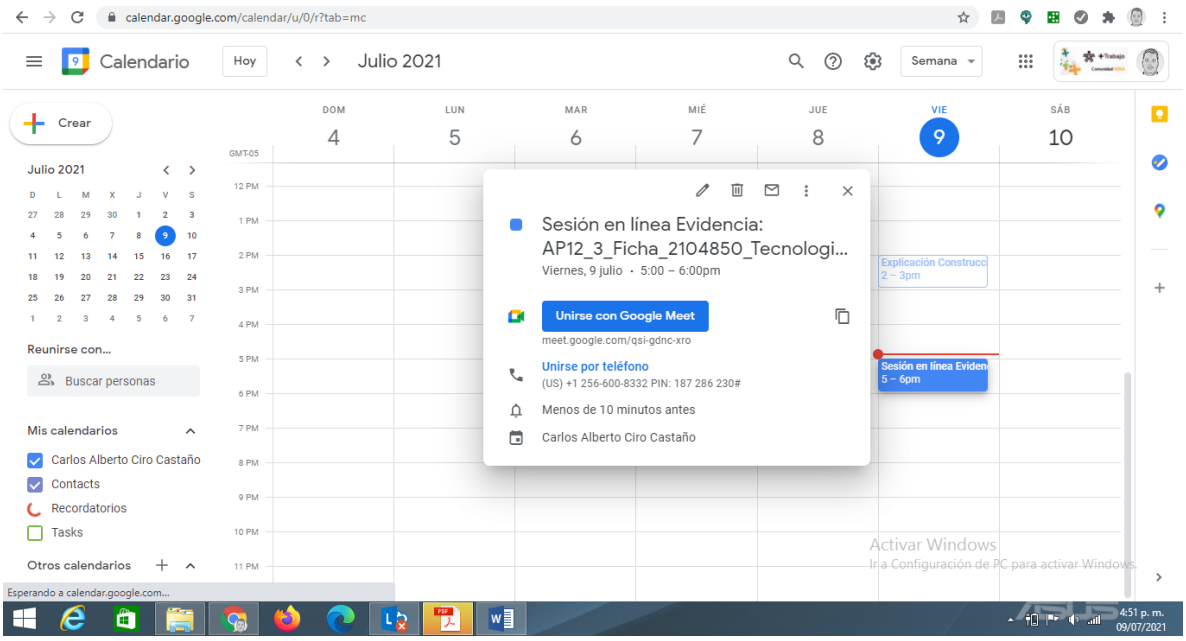
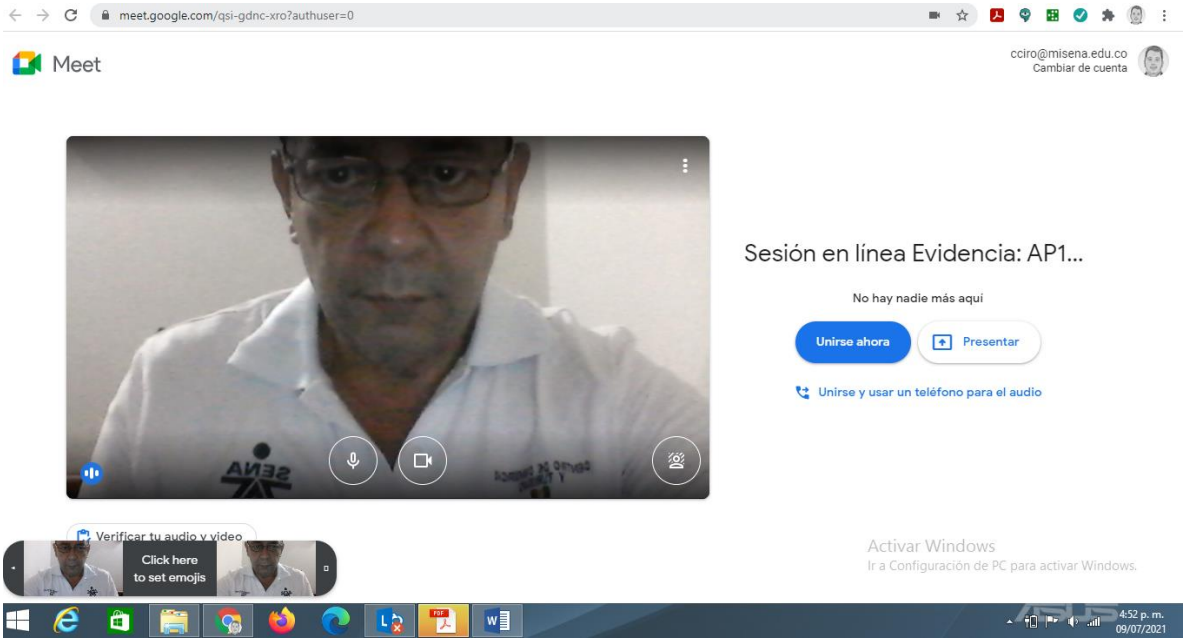
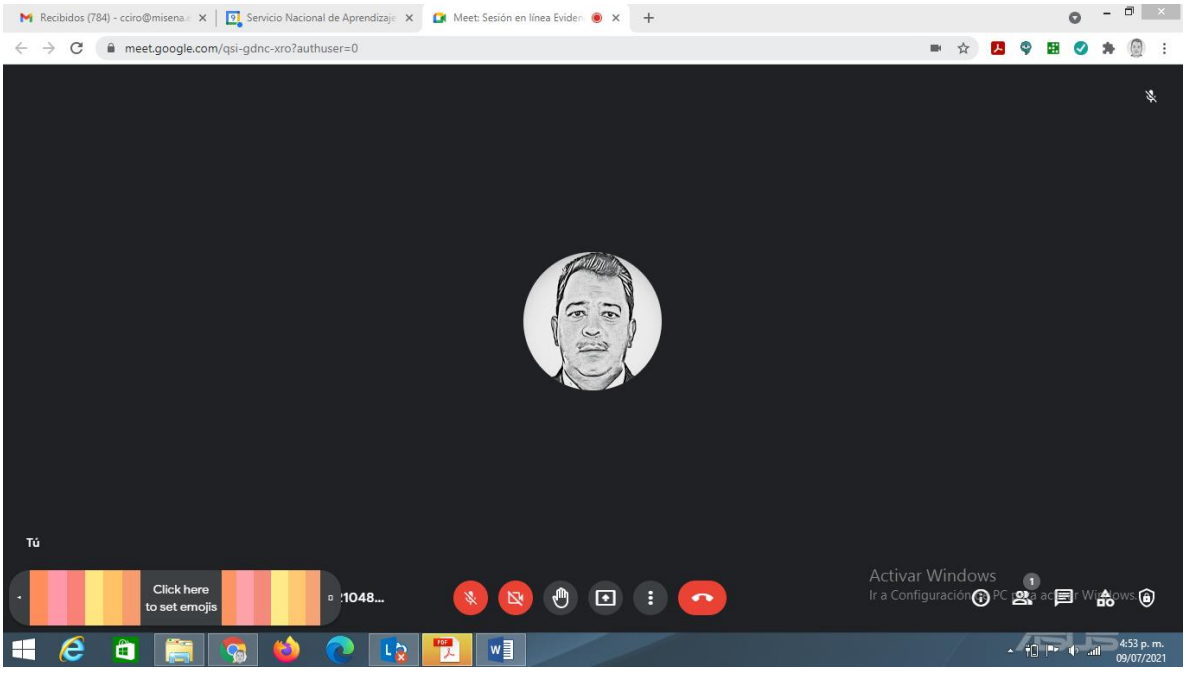
4	Ejecutar la formación profesional integral de acuerdo con el currículo, desarrollo curricular y proyecto formativo de los programas relacionados con su perfil.	Se ejecuta formación profesional integral de acuerdo con el currículo, desarrollo curricular y proyecto formativo a las fichas: 2069060, 2104850, 2175871, 2175872, 2257647, asignadas según horarios del segundo y tercer trimestre del 2021, utilizando los medios virtuales.	Evidencia No. 4.1 que reposa en la carpeta GC en SECOP II

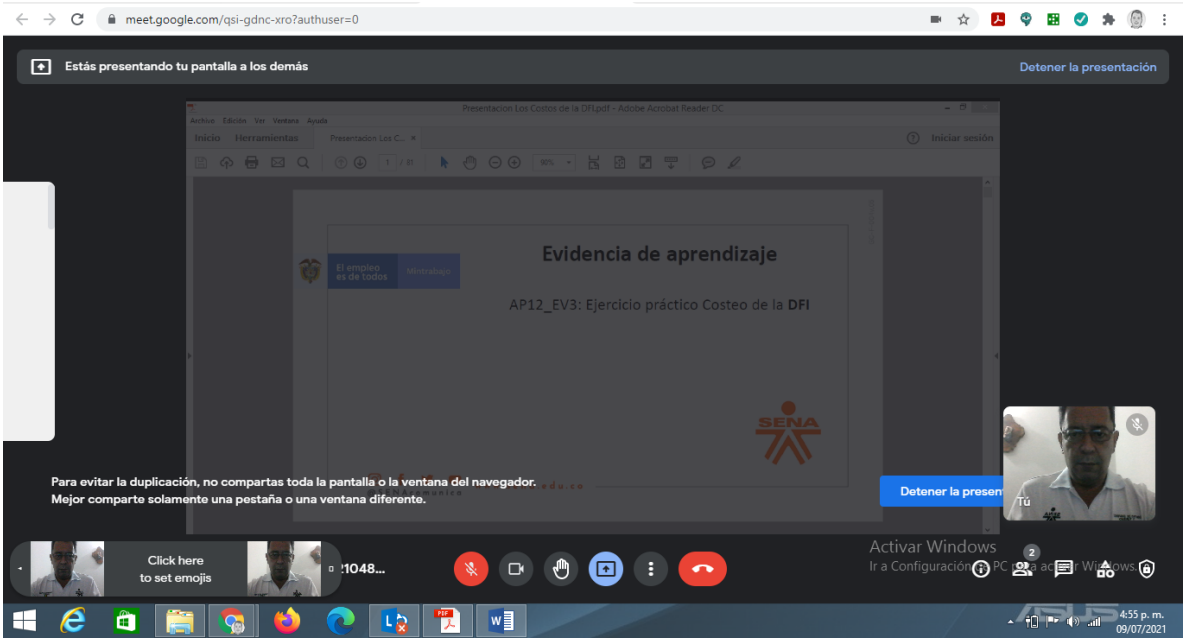
Ficha: 2104850 – Negociación Internacional

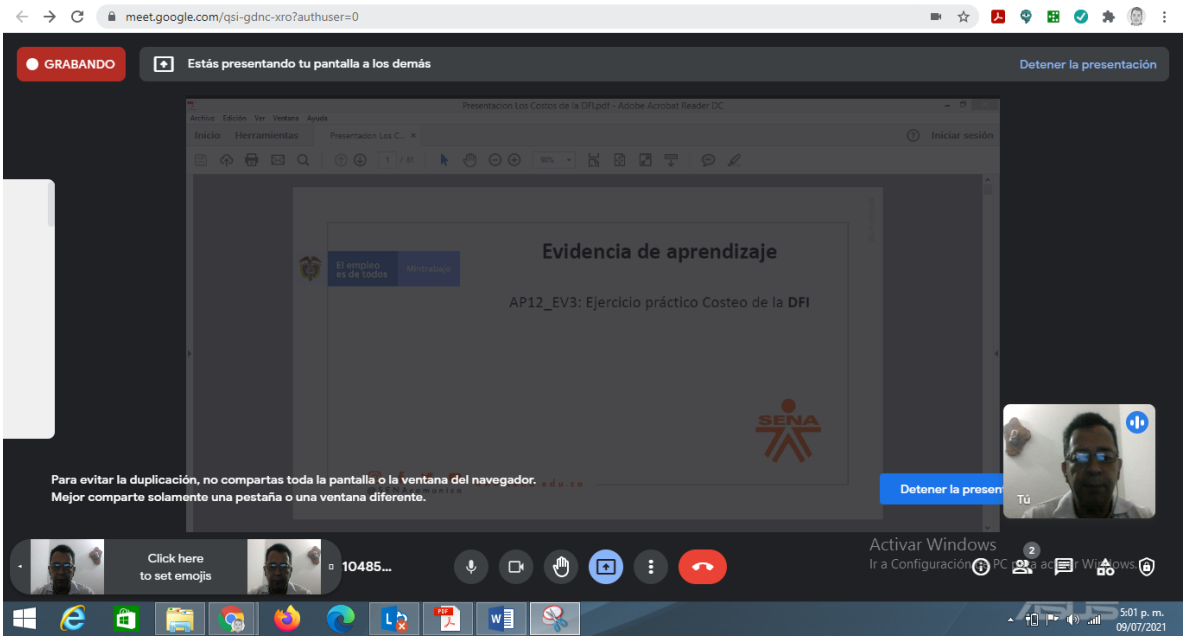


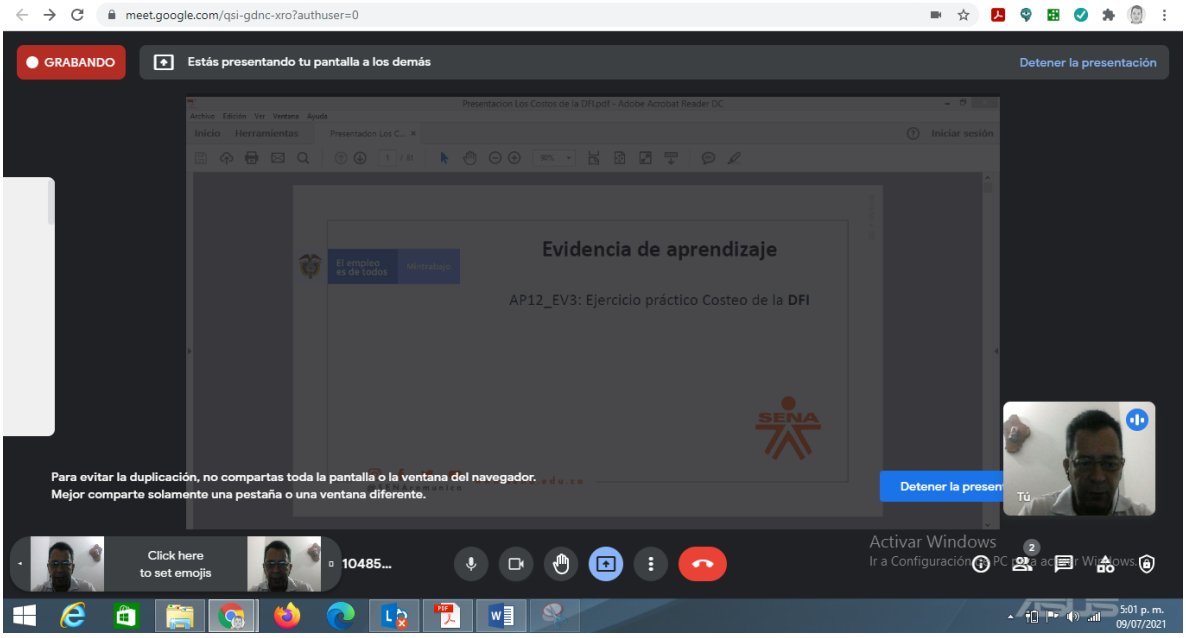

meet.google.com/qsi-gdnc-xro?authuser=0
Meet
cciro@misena.edu.co
Cambiar de cuenta
Sesión en línea Evidencia: AP1...
No hay nadie más aquí
Unirse ahora
Presentar
Unirse y usar un teléfono para el audio
Verificar tu audio y video
Click here to set emojis
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.
4:52 p. m.
09/07/2021

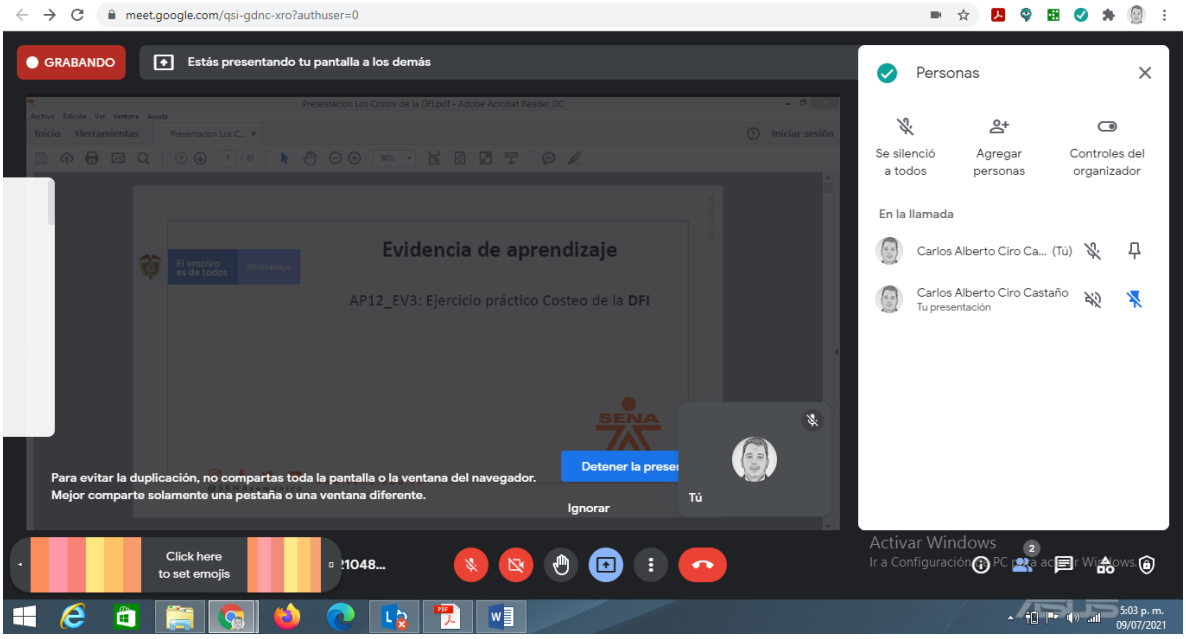

Recibidos (784) - cciro@misena.e
Servicio Nacional de Aprendizaje
Meet: Sesión en línea Evider
meet.google.com/qsi-gdnc-xro?authuser=0
Tú
Click here to set emojis
:1048...
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.
4:53 p. m.
09/07/2021

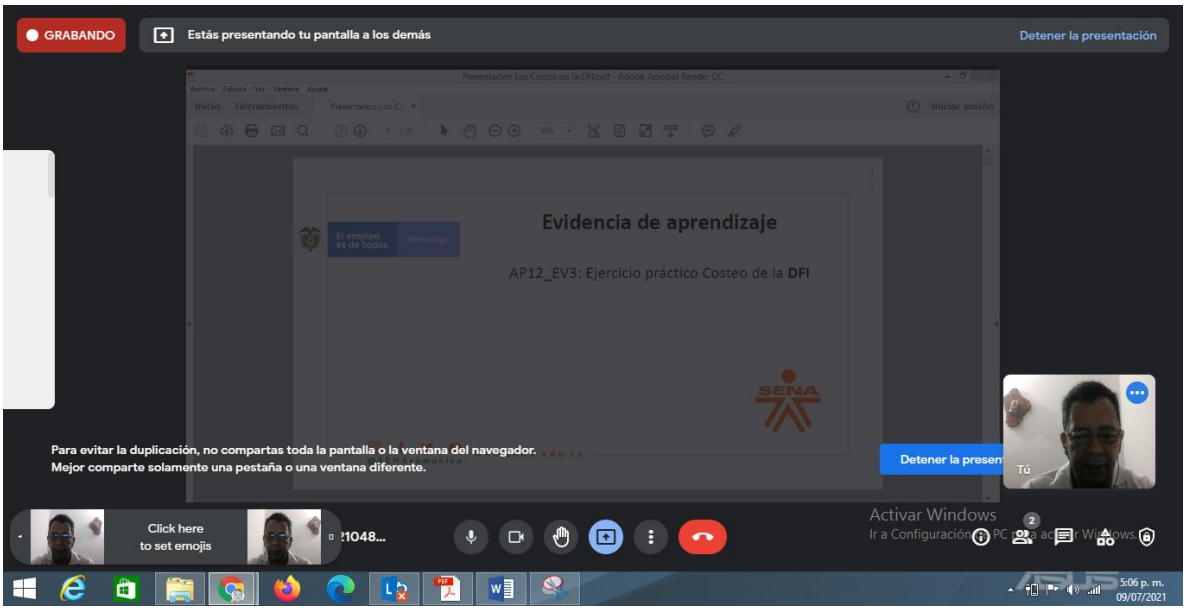

meet.google.com/qsi-gdnc-xro?authuser=0
Tú
Click here
to set emojis
Activar Windows
4:56 p. m.
09/07/2021

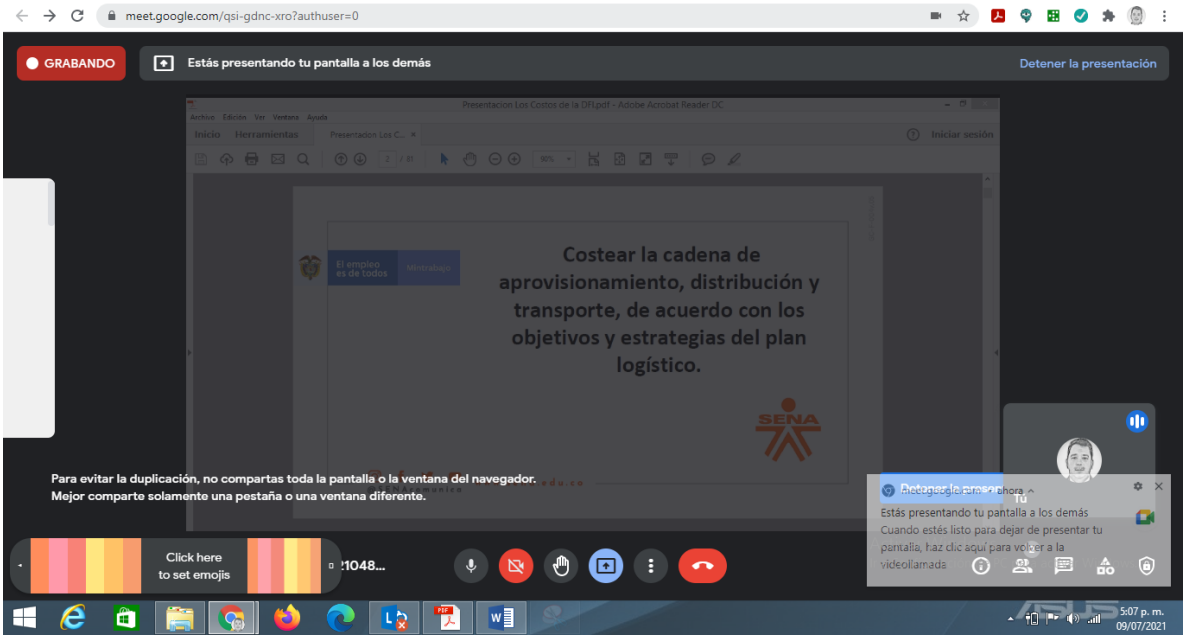

meet.google.com/qsi-gdnc-xro?authuser=0
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Evidencia de aprendizaje
AP12_EV3: Ejercicio práctico Costeo de la DFI
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador.
Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Tú
Click here
to set emojis
Activar Windows
4:55 p. m.
09/07/2021

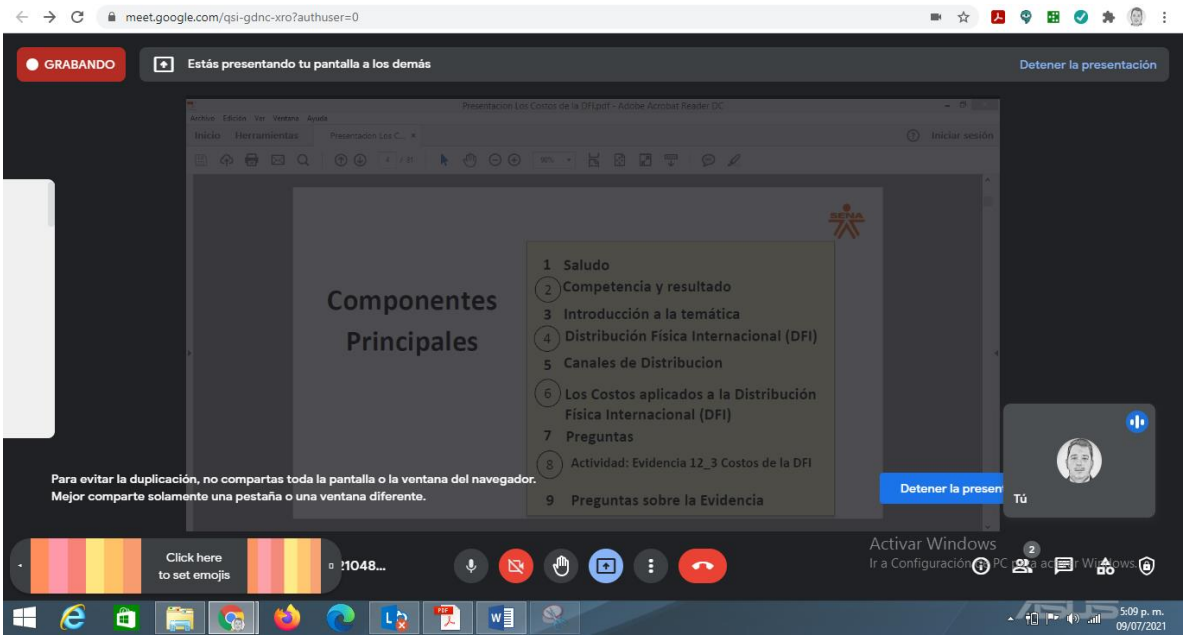

meet.google.com/qsi-gdnc-xro?authuser=0
GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Evidencia de aprendizaje
AP12_EV3: Ejercicio práctico Costeo de la DFI
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador.
Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presen
Tú
Click here to set emojis
10485...
Activar Windows
5:01 p. m.
09/07/2021

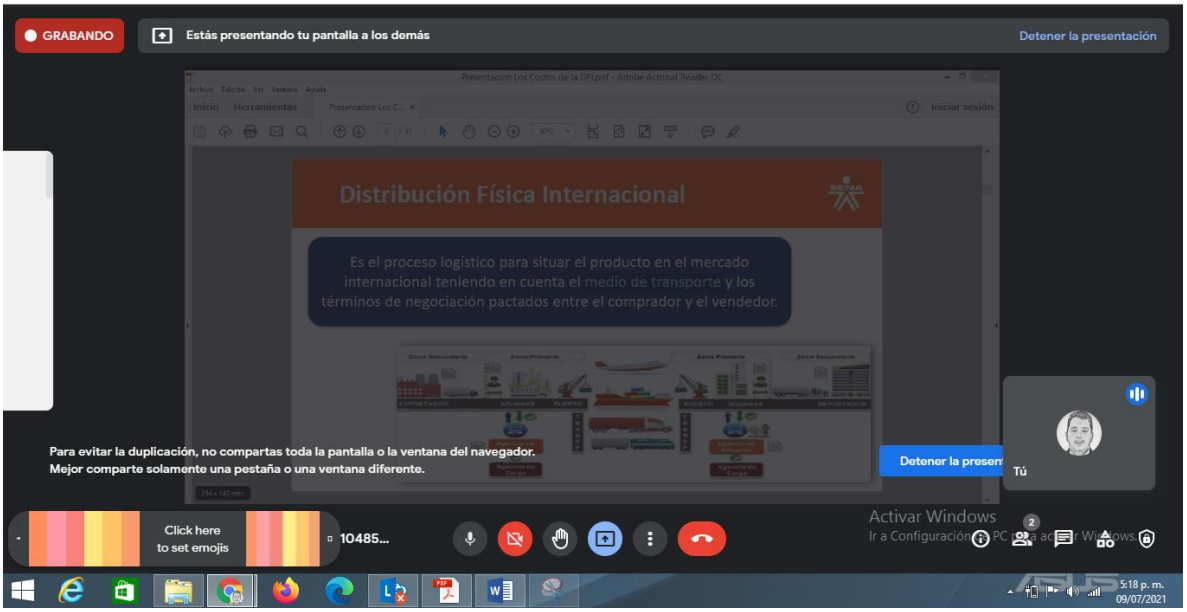

meet.google.com/qsi-gdnc-xro?authuser=0
GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Evidencia de aprendizaje
AP12_EV3: Ejercicio práctico Costeo de la DFI
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador.
Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presen
Tú
Click here to set emojis
10485...
Activar Windows
5:01 p. m.
09/07/2021

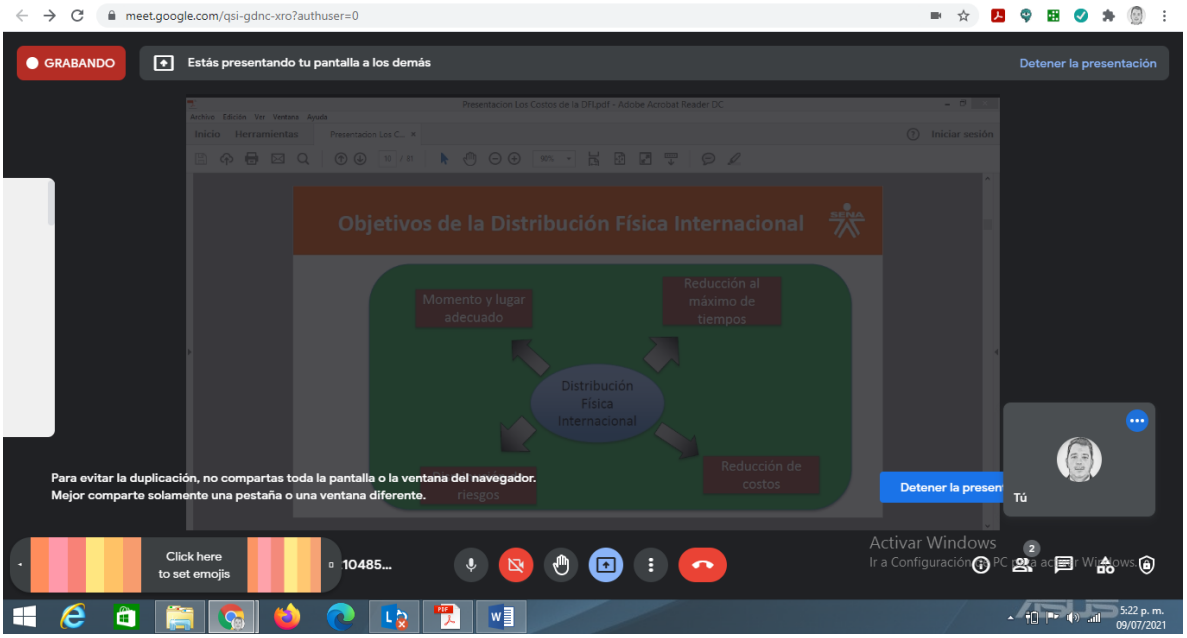

meet.google.com/qsi-gdnc-xro?authuser=0
GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Evidencia de aprendizaje
AP12_EV3: Ejercicio práctico Costeo de la DFI
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador.
Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la prese
Ignorar
Tú
Personas
Se silenció a todos
Agregar personas
Controles del organizador
En la llamada
Carlos Alberto Ciro Ca... (Tú)
Carlos Alberto Ciro Castaño
Tu presentación
Click here to set emojis
Activar Windows
5:03 p. m.
09/07/2021

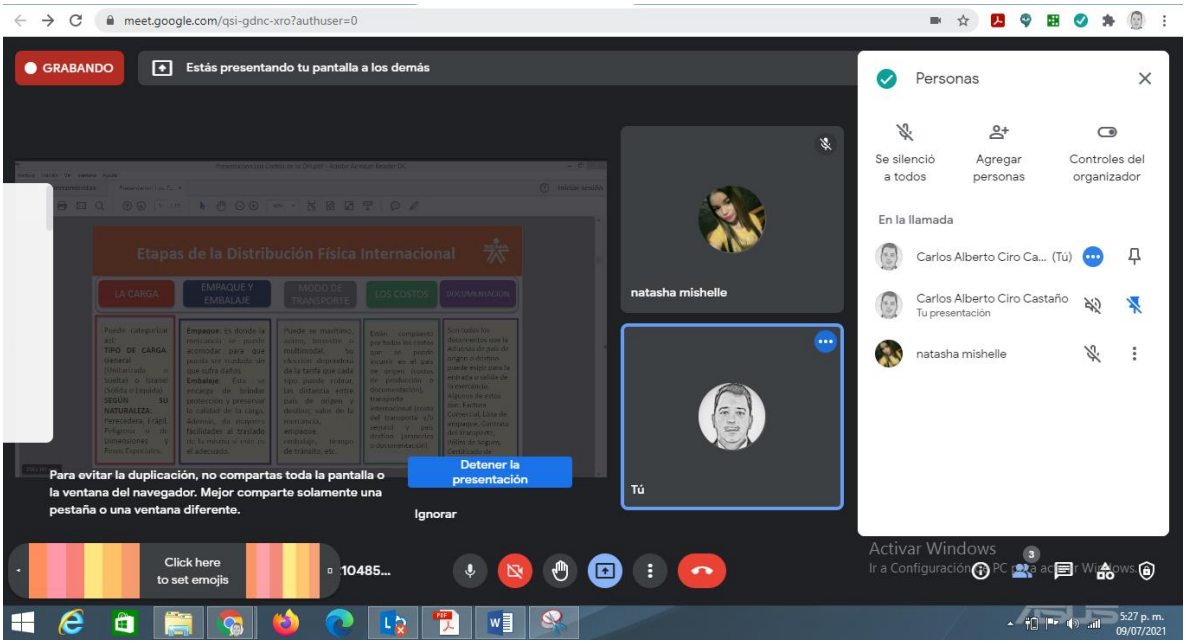

GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Evidencia de aprendizaje
AP12_EV3: Ejercicio práctico Costeo de la DFI
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador.
Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presen
Tú
Click here to set emojis
Activar Windows
5:06 p. m.
09/07/2021

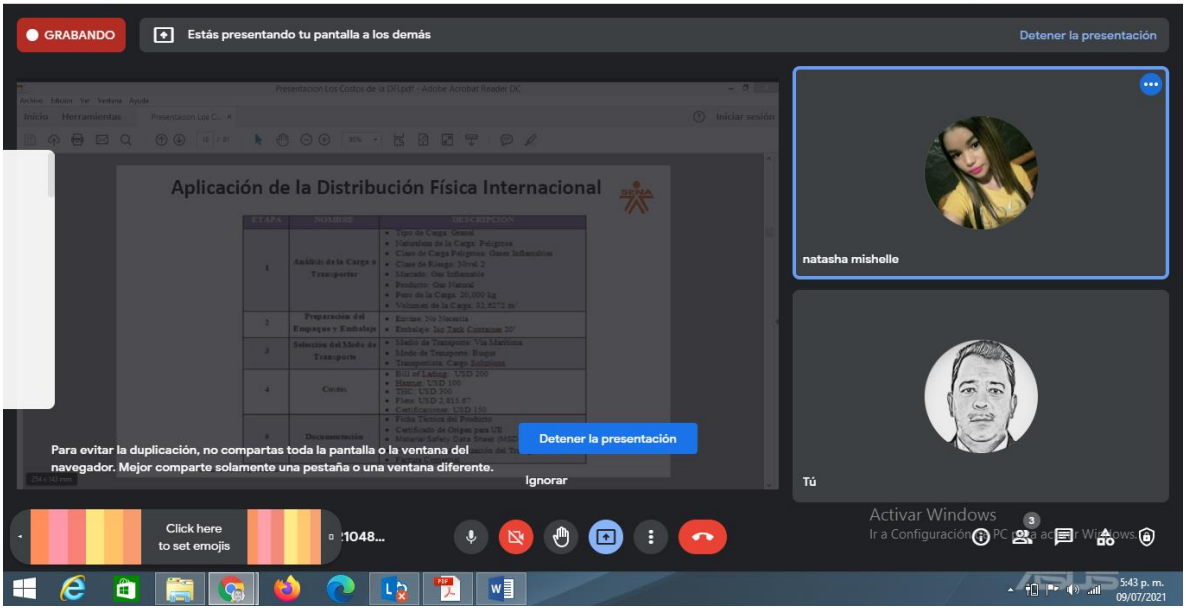

meet.google.com/qsi-gdnc-xro?authuser=0
GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Costear la cadena de aprovisionamiento, distribución y transporte, de acuerdo con los objetivos y estrategias del plan logístico.
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador.
Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Click here to set emojis
Estás presentando tu pantalla a los demás
Cuando estés listo para dejar de presentar tu pantalla, haz clic aquí para volver a la videollamada
Tú
5:07 p. m.
09/07/2021

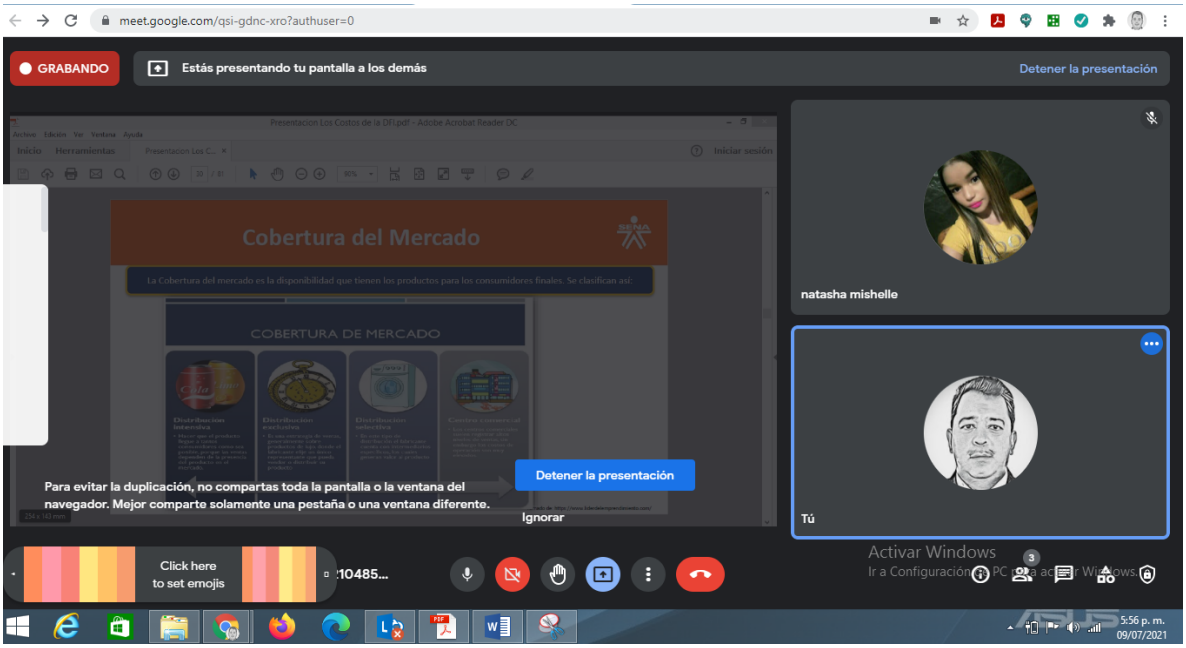

meet.google.com/qsi-gdnc-xro?authuser=0
GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Componentes Principales
1 Saludo
2 Competencia y resultado
3 Introducción a la temática
4 Distribución Física Internacional (DFI)
5 Canales de Distribucion
6 Los Costos aplicados a la Distribución Física Internacional (DFI)
7 Preguntas
8 Actividad: Evidencia 12_3 Costos de la DFI
9 Preguntas sobre la Evidencia
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador.
Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Click here to set emojis
Tú
Activar Windows
5:09 p. m.
09/07/2021

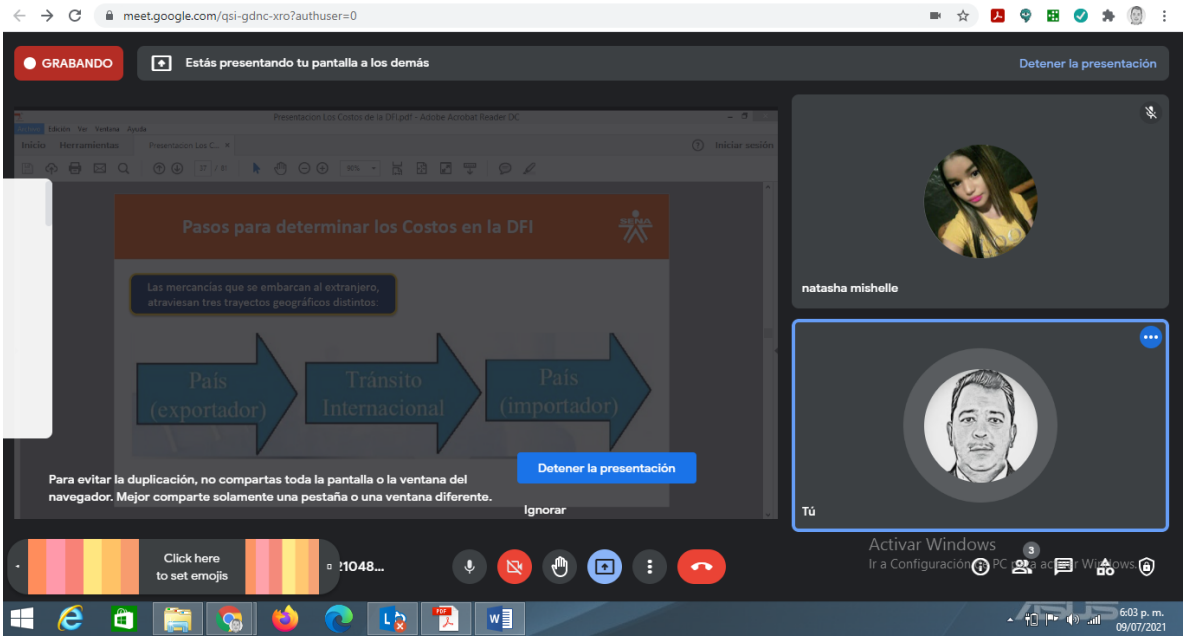

GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Distribución Física Internacional
Es el proceso logístico para situar el producto en el mercado internacional teniendo en cuenta el medio de transporte y los términos de negociación pactados entre el comprador y el vendedor.
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador.
Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Tú
Click here to set emojis
10485...
Activar Windows
5:18 p. m.
09/07/2021

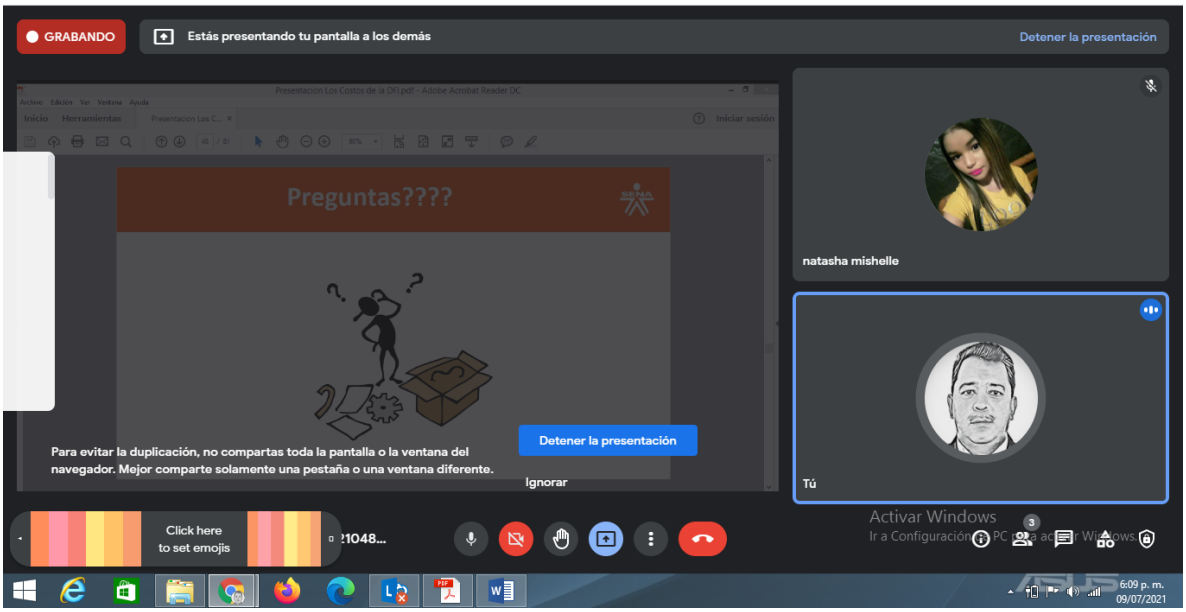

meet.google.com/qsi-gdnc-xro?authuser=0
GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Objetivos de la Distribución Física Internacional
Momento y lugar adecuado
Reducción al máximo de tiempos
Distribución Física Internacional
Reducción de costos
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador.
Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Tú
Click here to set emojis
10485...
Activar Windows
5:22 p. m.
09/07/2021

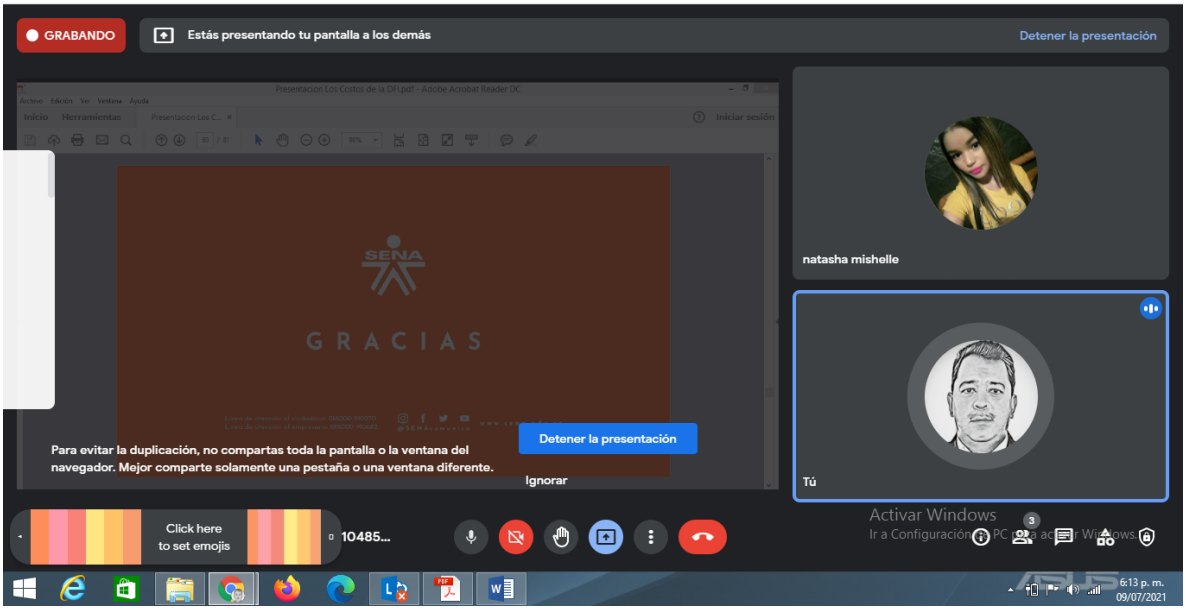

meet.google.com/qsi-gdnc-xro?authuser=0
GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Etapas de la Distribución Física Internacional
LA CARGA
EMPAQUE Y EMBALAJE
MODO DE TRANSPORTE
LOS COSTOS
DOCUMENTACIÓN
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
natasha mishelle
Tú
Personas
Se silenció a todos
Agregar personas
Controles del organizador
En la llamada
Carlos Alberto Ciro Ca... (Tú)
Carlos Alberto Ciro Castaño
Tu presentación
natasha mishelle
Click here to set emojis
10485...
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows
5:27 p. m.
09/07/2021

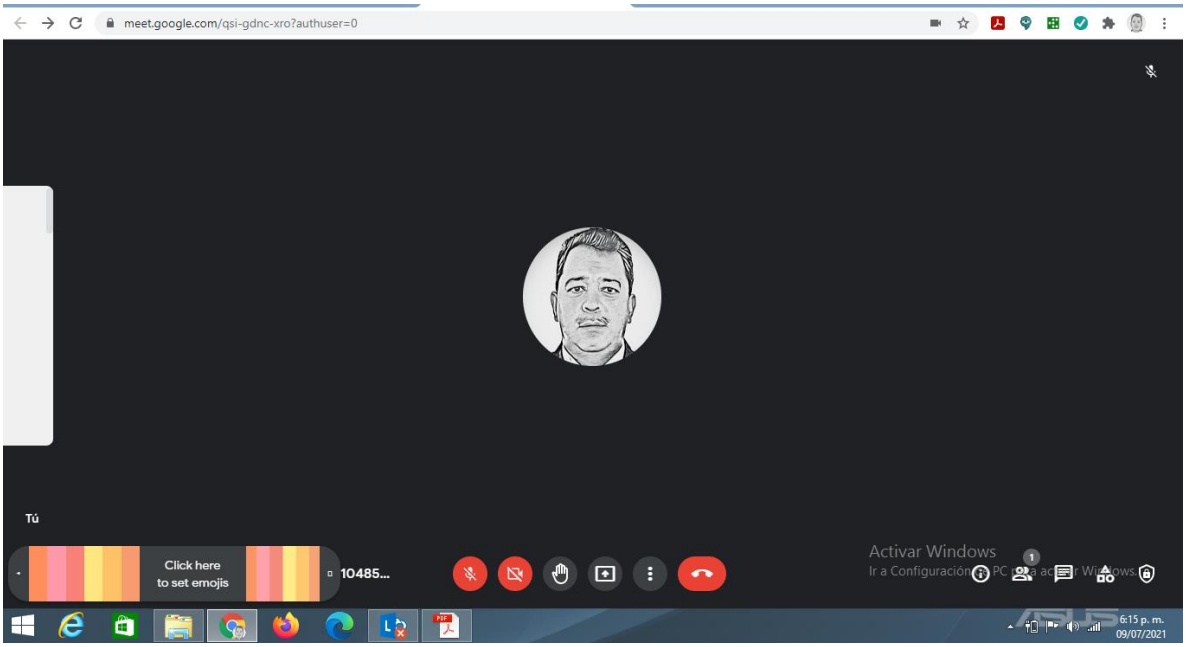

GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Aplicación de la Distribución Física Internacional
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
natasha mishelle
Tú
Click here to set emojis
1048...
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows
5:43 p. m.
09/07/2021

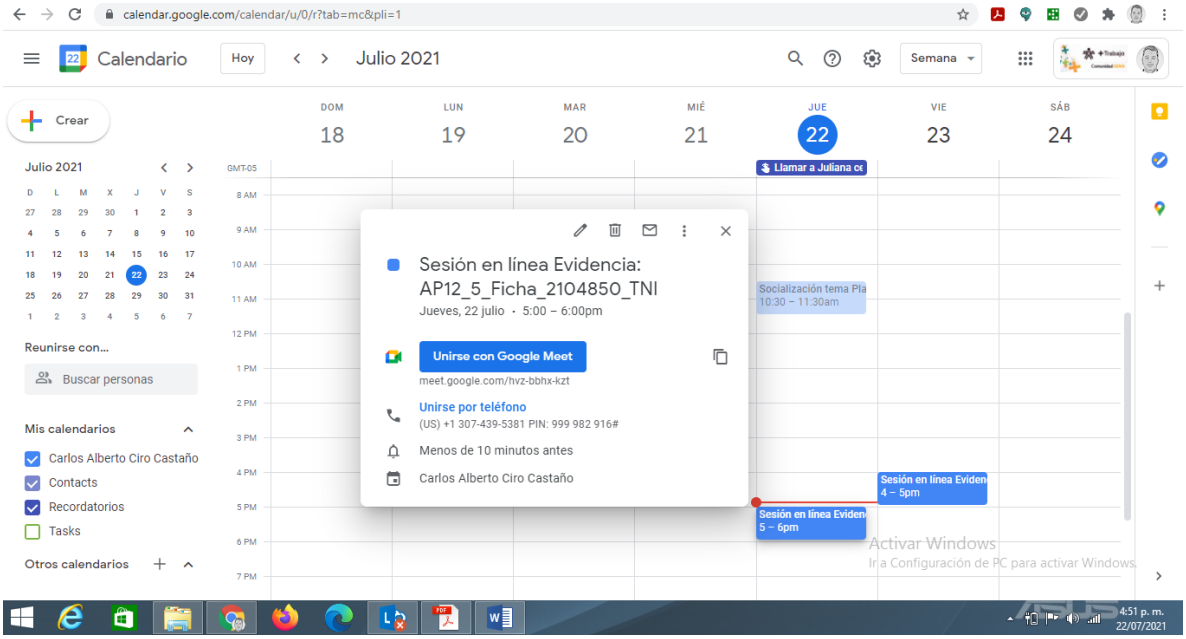

meet.google.com/qsi-gdnc-xro?authuser=0
GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Cobertura del Mercado
COBERTURA DE MERCADO
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
natasha mishelle
Tú
Click here to set emojis
Activar Windows
5:56 p. m.
09/07/2021

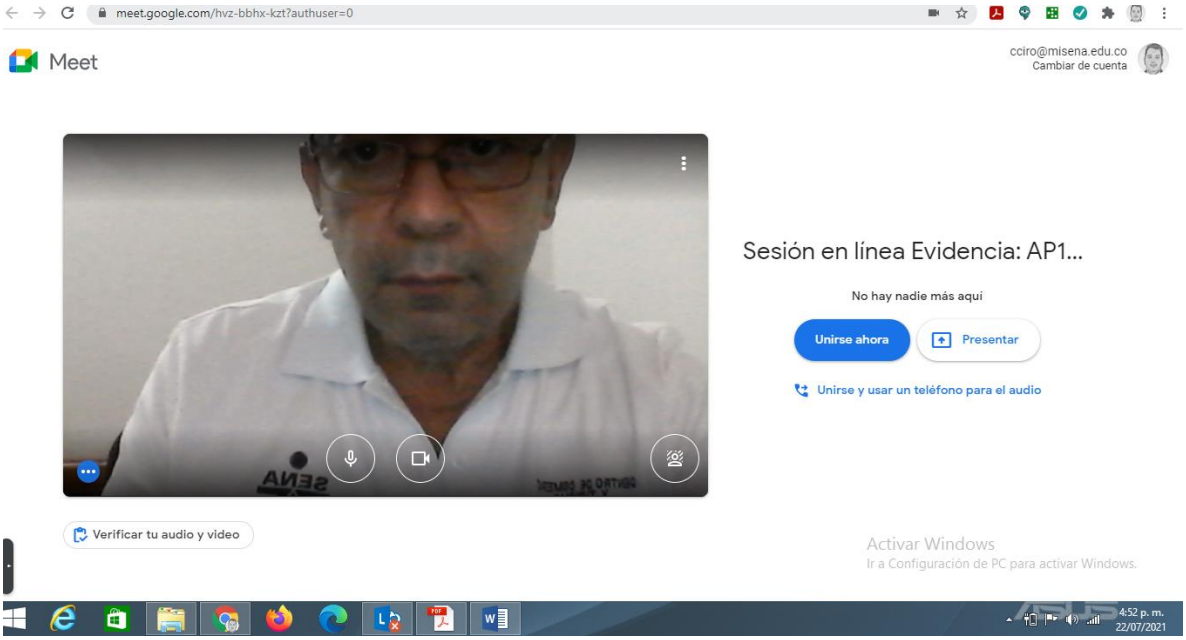

meet.google.com/qsi-gdnc-xro?authuser=0
GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Pasos para determinar los Costos en la DFI
Las mercancías que se embarcan al extranjero, atraviesan tres trayectos geográficos distintos:
País (exportador)
Tránsito Internacional
País (importador)
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
natasha mishelle
Tú
Click here to set emojis
Activar Windows
6:03 p. m.
09/07/2021

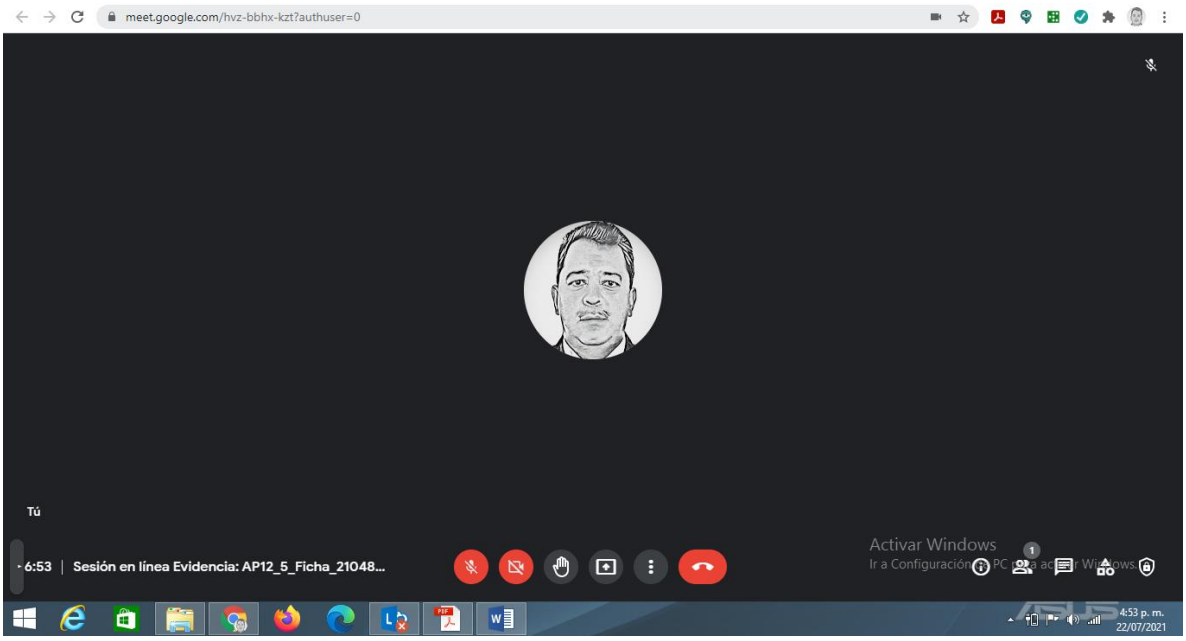

GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Preguntas????
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
natasha mishelle
Tú
Click here to set emojis
Activar Windows
6:09 p. m.
09/07/2021

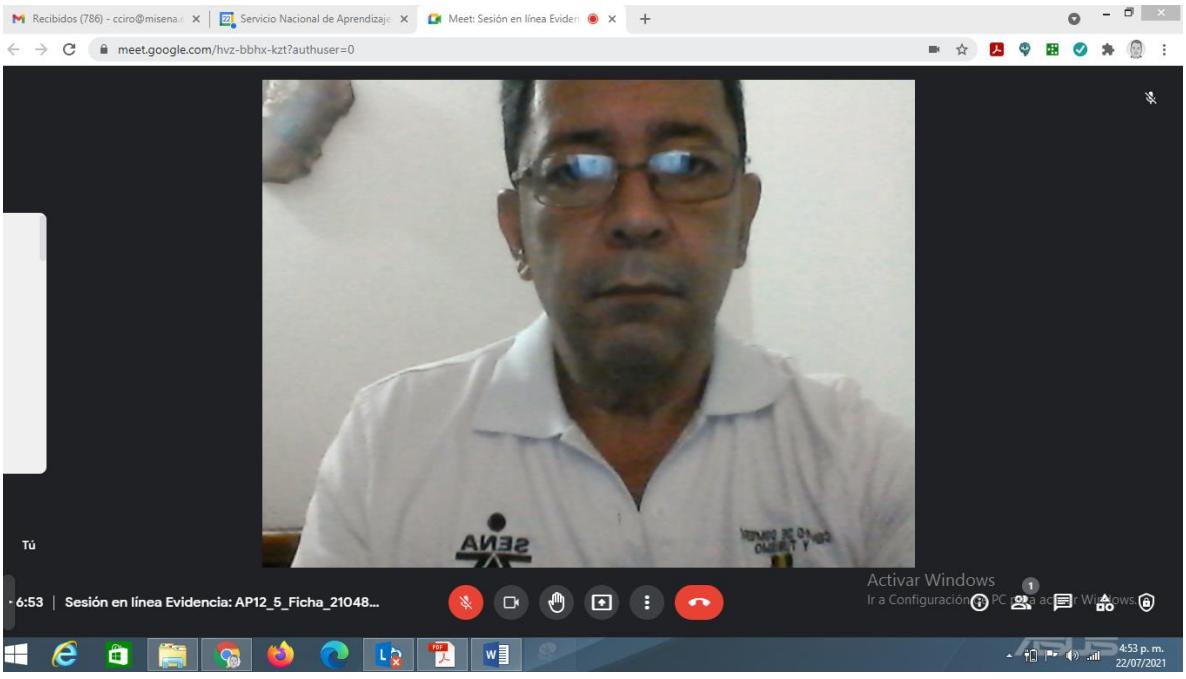

GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
GRACIAS
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
natasha mishelle
Tú
Click here to set emojis
Activar Windows
6:13 p. m.
09/07/2021

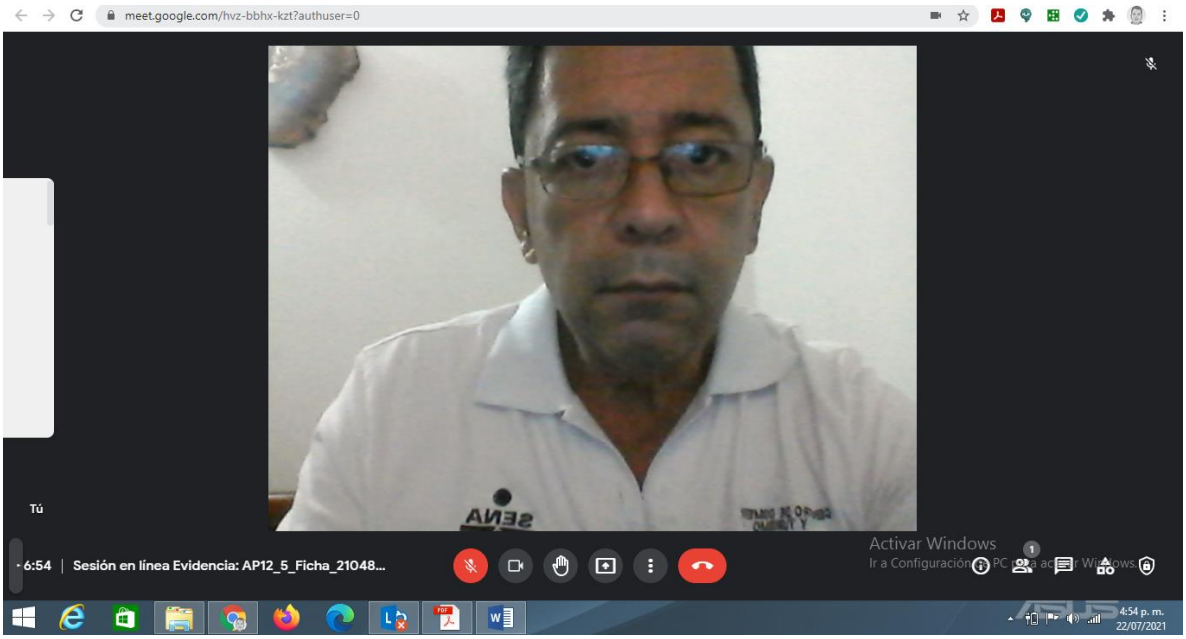

meet.google.com/qsi-gdnc-xro?authuser=0
Tú
Click here
to set emojis
10485...
Activar Windows
6:15 p. m.
09/07/2021

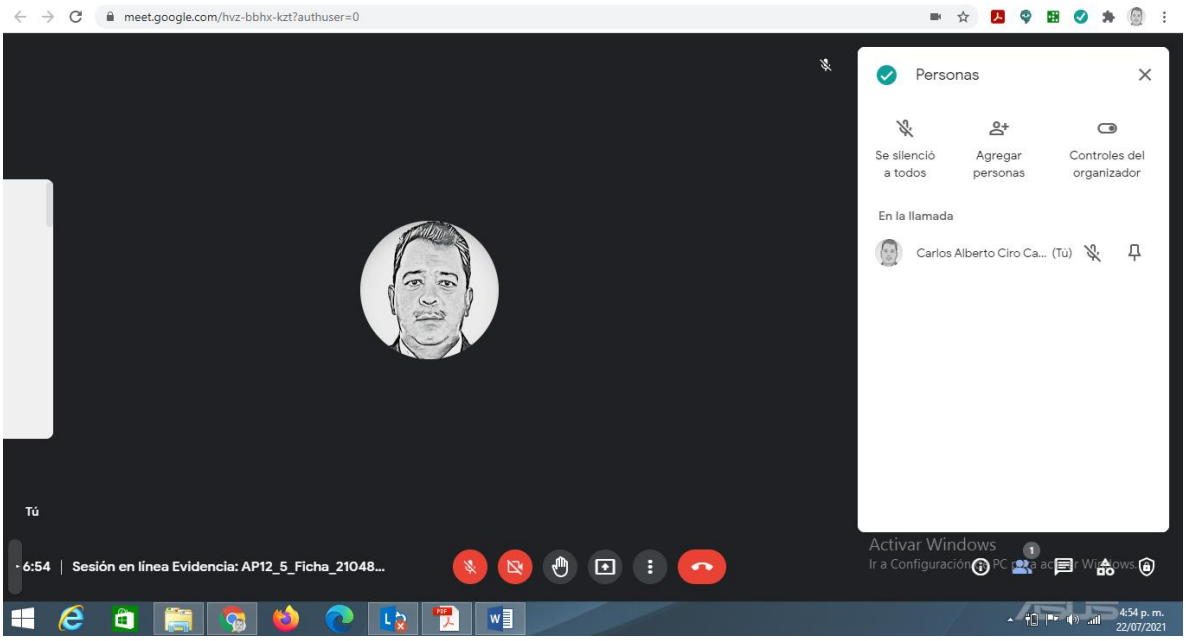

calendar.google.com/calendar/u/0/r?tab=mc&pli=1
Calendario
Hoy
Julio 2021
Semana
Crear
DOM 18
LUN 19
MAR 20
MIÉ 21
JUE 22
VIE 23
SÁB 24
Julio 2021
Reunirse con...
Buscar personas
Mis calendarios
Carlos Alberto Ciro Castaño
Contacts
Recordatorios
Tasks
Otros calendarios
Llamar a Juliana
Socialización tema Pla
10:30 – 11:30am
Sesión en línea Evidencia: AP12_5_Ficha_2104850_TNI
Jueves, 22 julio · 5:00 – 6:00pm
Unirse con Google Meet
meet.google.com/hvz-bbhx-kzt
Unirse por teléfono
(US) +1 307-439-5381 PIN: 999 982 916#
Menos de 10 minutos antes
Carlos Alberto Ciro Castaño
Sesión en línea Eviden
4 – 5pm
Sesión en línea Eviden
5 – 6pm
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.
4:51 p. m.
22/07/2021

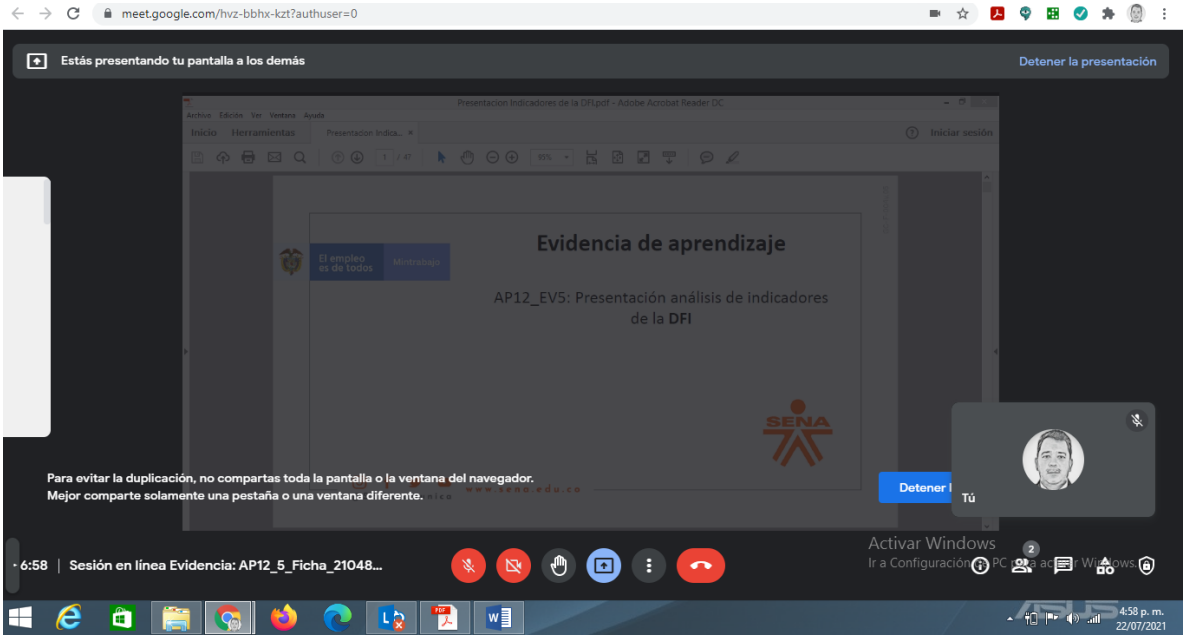

meet.google.com/hvz-bbhx-kzt?authuser=0
Meet
cciro@misena.edu.co
Cambiar de cuenta
Sesión en línea Evidencia: AP1...
No hay nadie más aquí
Unirse ahora
Presentar
Unirse y usar un teléfono para el audio
Verificar tu audio y video
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.
4:52 p. m.
22/07/2021

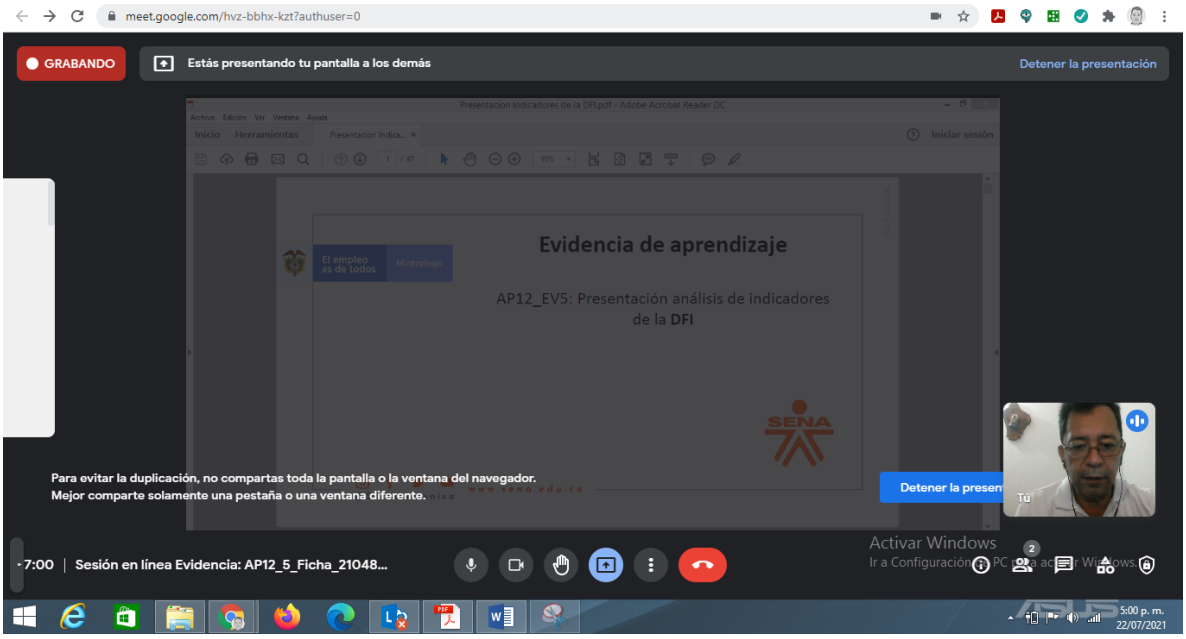

meet.google.com/hvz-bbhx-kzt?authuser=0
Tú
6:53 | Sesión en línea Evidencia: AP12_5_Ficha_21048...
Activar Windows
4:53 p. m.
22/07/2021

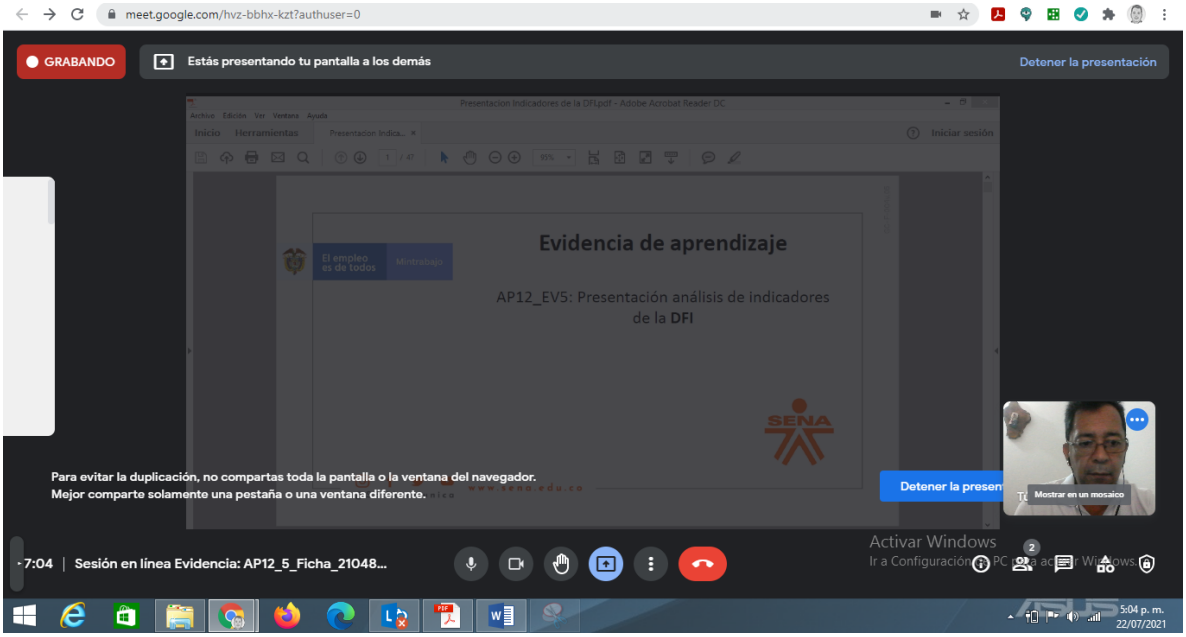

Recibidos (786) - cciro@misena
Servicio Nacional de Aprendizaje
Meet: Sesión en línea Eviden
meet.google.com/hvz-bbhx-kzt?authuser=0
Tú
6:53 | Sesión en línea Evidencia: AP12_5_Ficha_21048...
Activar Windows
4:53 p. m.
22/07/2021

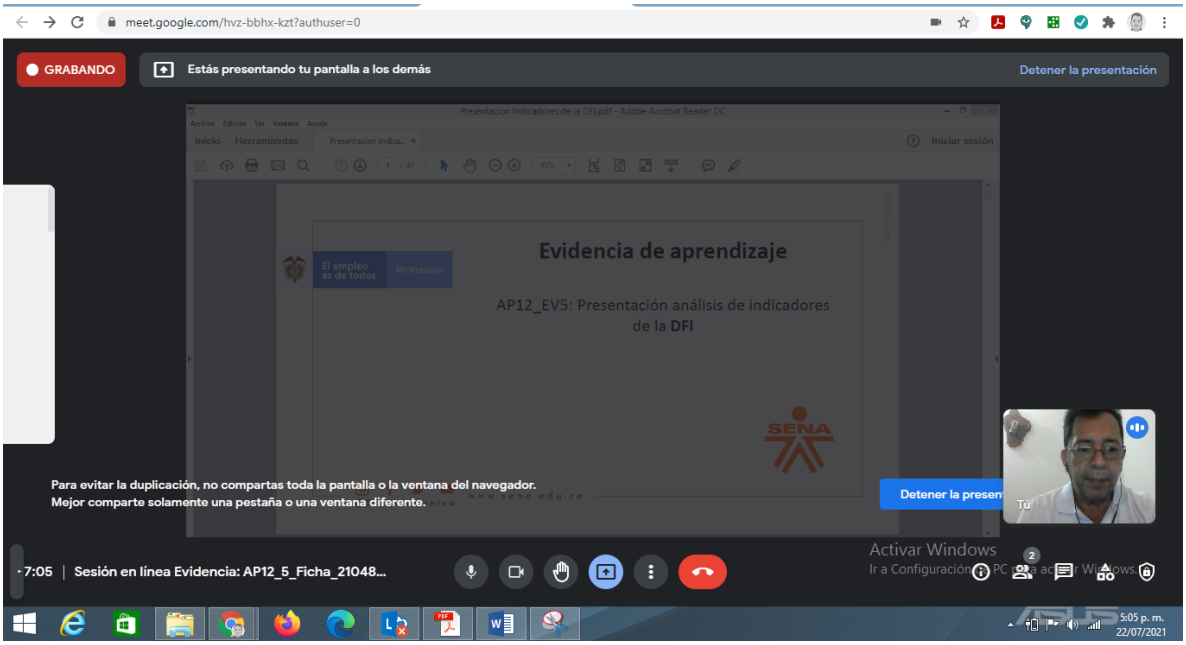

meet.google.com/hvz-bbhx-kzt?authuser=0
Tú
6:54 | Sesión en línea Evidencia: AP12_5_Ficha_21048...
Activar Windows
4:54 p. m.
22/07/2021

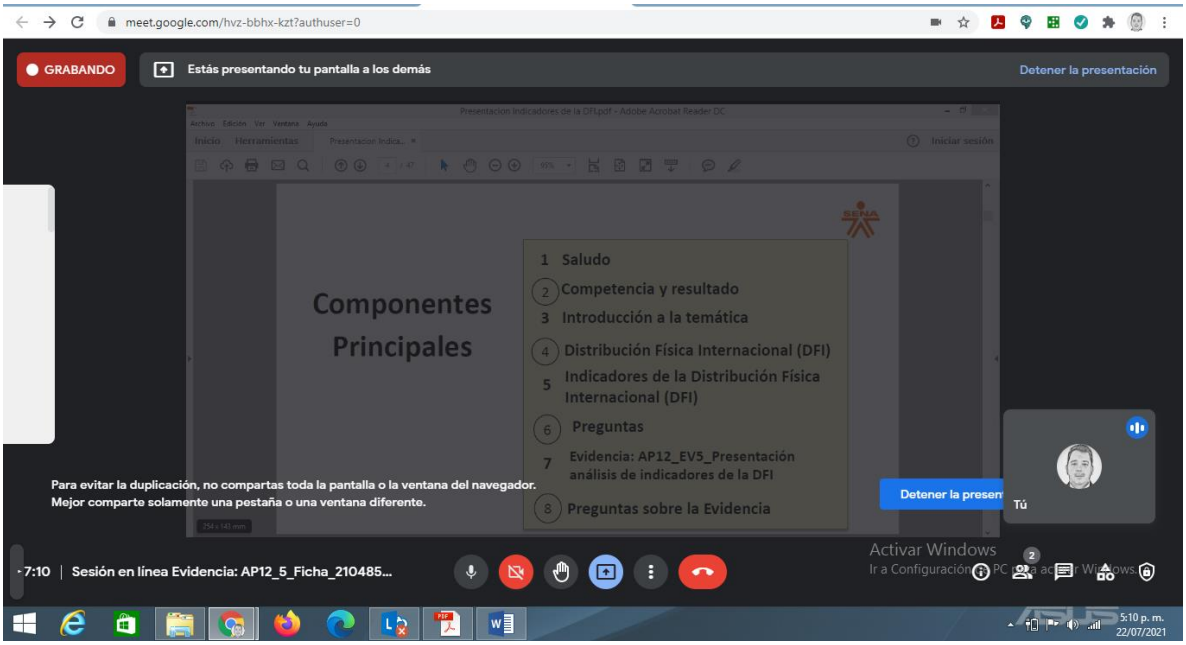

meet.google.com/hvz-bbhx-kzt?authuser=0
Personas
Se silenció a todos
Agregar personas
Controles del organizador
En la llamada
Carlos Alberto Ciro Ca... (Tú)
Tú
6:54 | Sesión en línea Evidencia: AP12_5_Ficha_21048...
Activar Windows
4:54 p. m.
22/07/2021

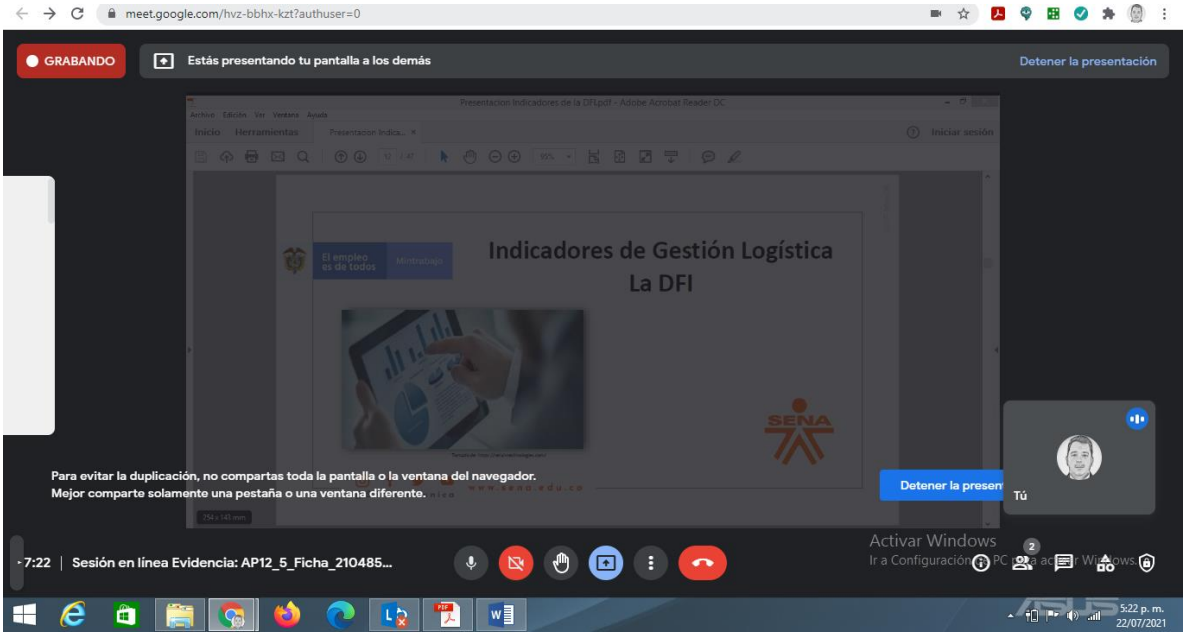

meet.google.com/hvz-bbhx-kzt?authuser=0
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Evidencia de aprendizaje
AP12_EV5: Presentación análisis de indicadores de la DFI
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador.
Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Tú
6:58 | Sesión en línea Evidencia: AP12_5_Ficha_21048...
Activar Windows
4:58 p. m.
22/07/2021

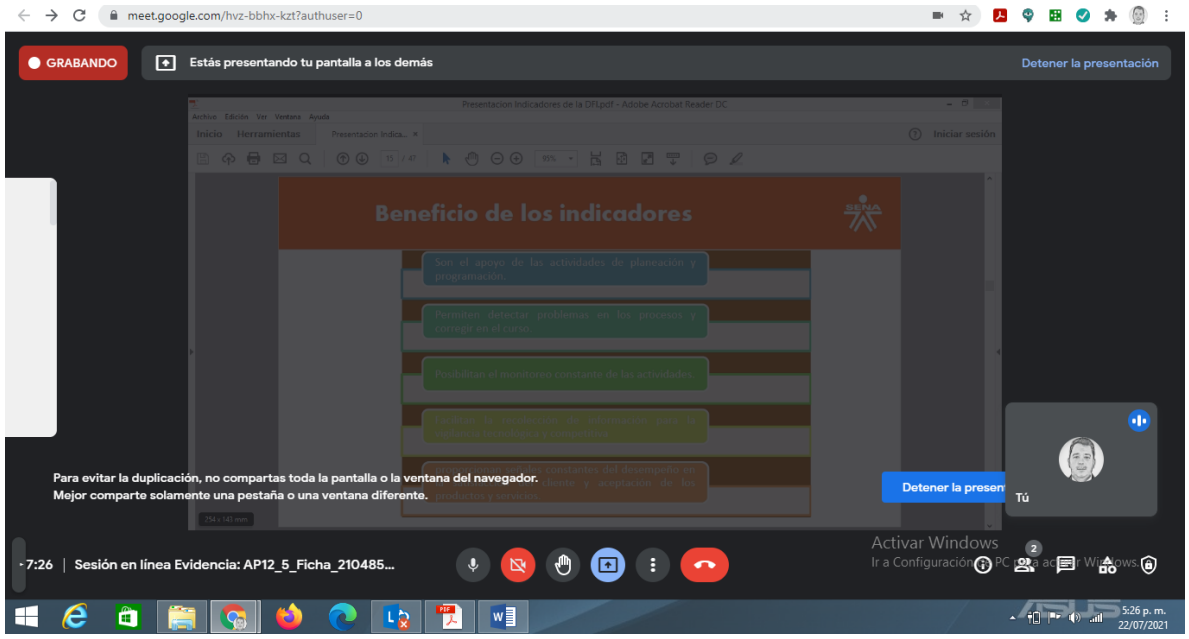

meet.google.com/hvz-bbhx-kzt?authuser=0
GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Evidencia de aprendizaje
AP12_EV5: Presentación análisis de indicadores de la DFI
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador.
Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Tú
7:00 | Sesión en línea Evidencia: AP12_5_Ficha_21048...
Activar Windows
5:00 p. m.
22/07/2021

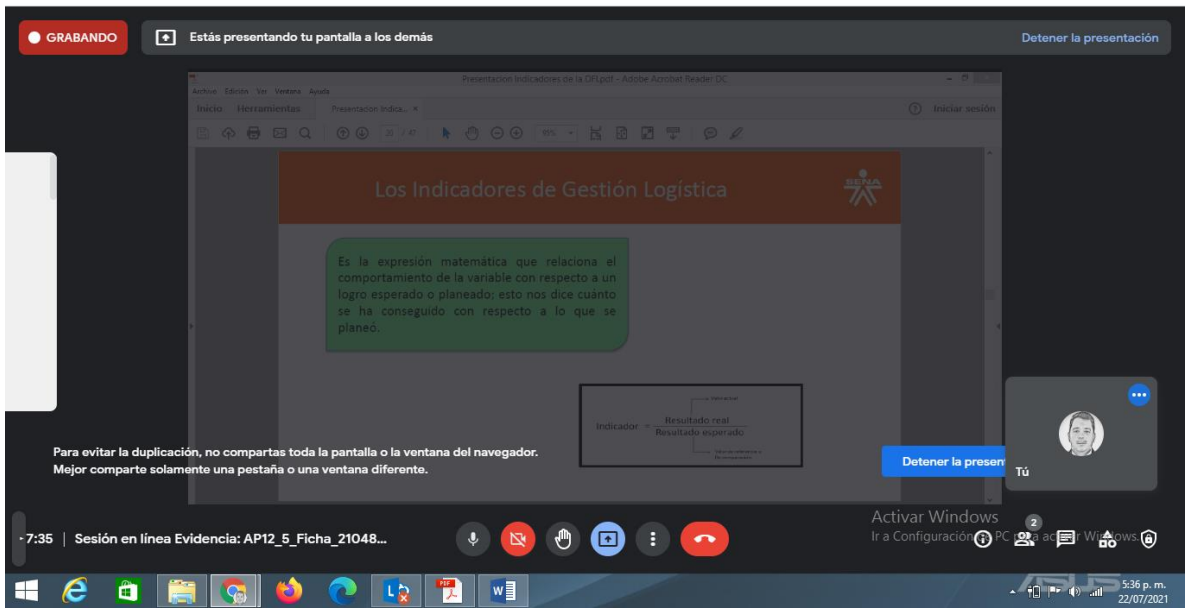

meet.google.com/hvz-bbhx-kzt?authuser=0
GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Evidencia de aprendizaje
AP12_EV5: Presentación análisis de indicadores de la DFI
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador.
Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presen
Mostrar en un mosaico
7:04 | Sesión en línea Evidencia: AP12_5_Ficha_21048...
Activar Windows
5:04 p. m.
22/07/2021

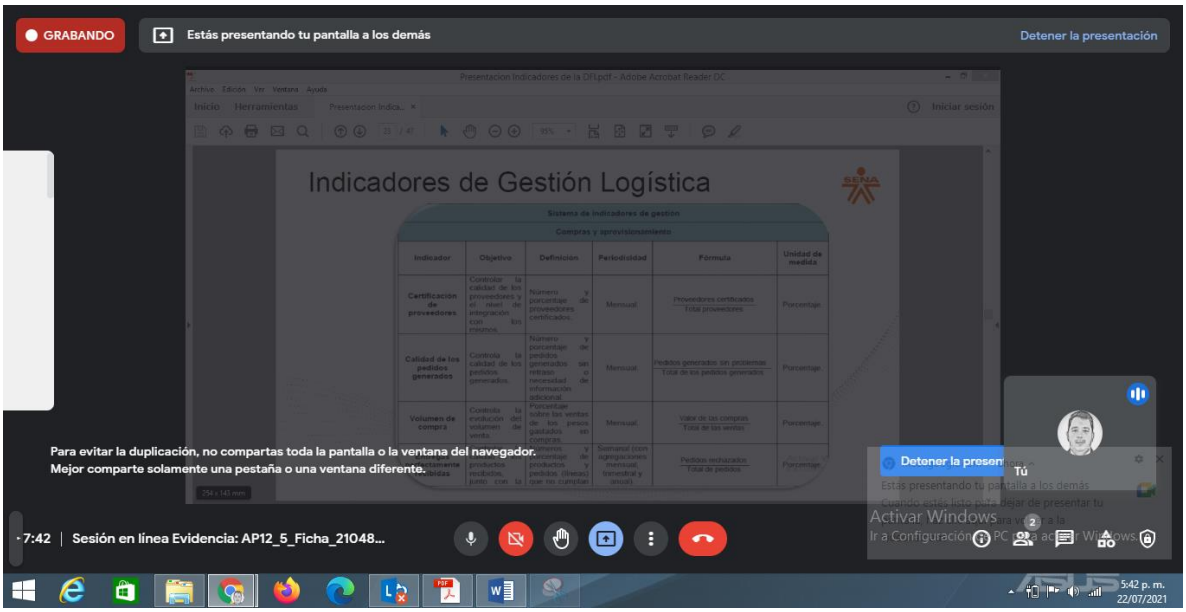

meet.google.com/hvz-bbhx-kzt?authuser=0
GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Evidencia de aprendizaje
AP12_EV5: Presentación análisis de indicadores de la DFI
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador.
Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presen
Tú
7:05 | Sesión en línea Evidencia: AP12_5_Ficha_21048...
Activar Windows
5:05 p. m.
22/07/2021

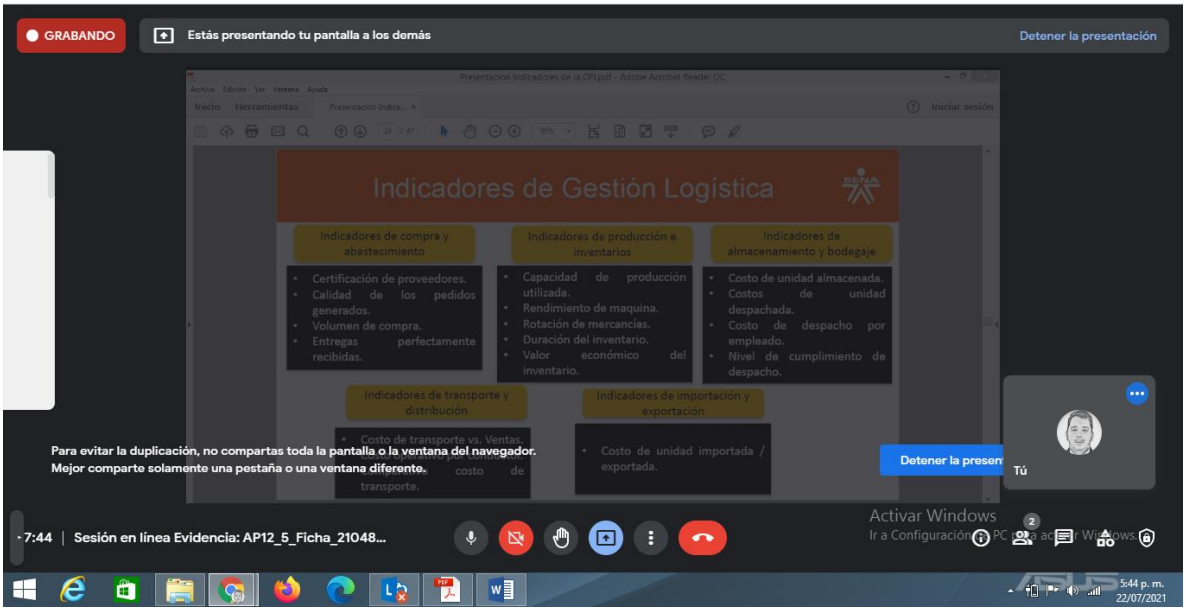

meet.google.com/hvz-bbhx-kzt?authuser=0
GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Componentes Principales
1 Saludo
2 Competencia y resultado
3 Introducción a la temática
4 Distribución Física Internacional (DFI)
5 Indicadores de la Distribución Física Internacional (DFI)
6 Preguntas
7 Evidencia: AP12_EV5_Presentación análisis de indicadores de la DFI
8 Preguntas sobre la Evidencia
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador.
Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presen
Tú
7:10 | Sesión en línea Evidencia: AP12_5_Ficha_210485...
Activar Windows
5:10 p. m.
22/07/2021

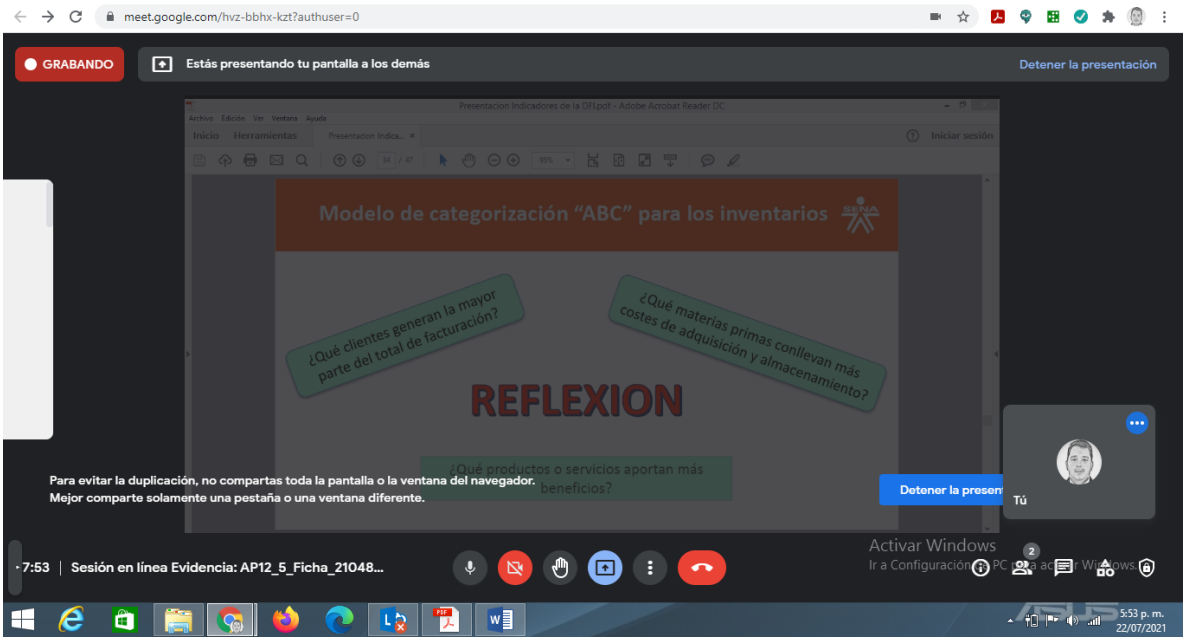

meet.google.com/hvz-bbhx-kzt?authuser=0
GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Indicadores de Gestión Logística
La DFI
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador.
Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presen
Tú
7:22 | Sesión en línea Evidencia: AP12_5_Ficha_210485...
Activar Windows
5:22 p. m.
22/07/2021

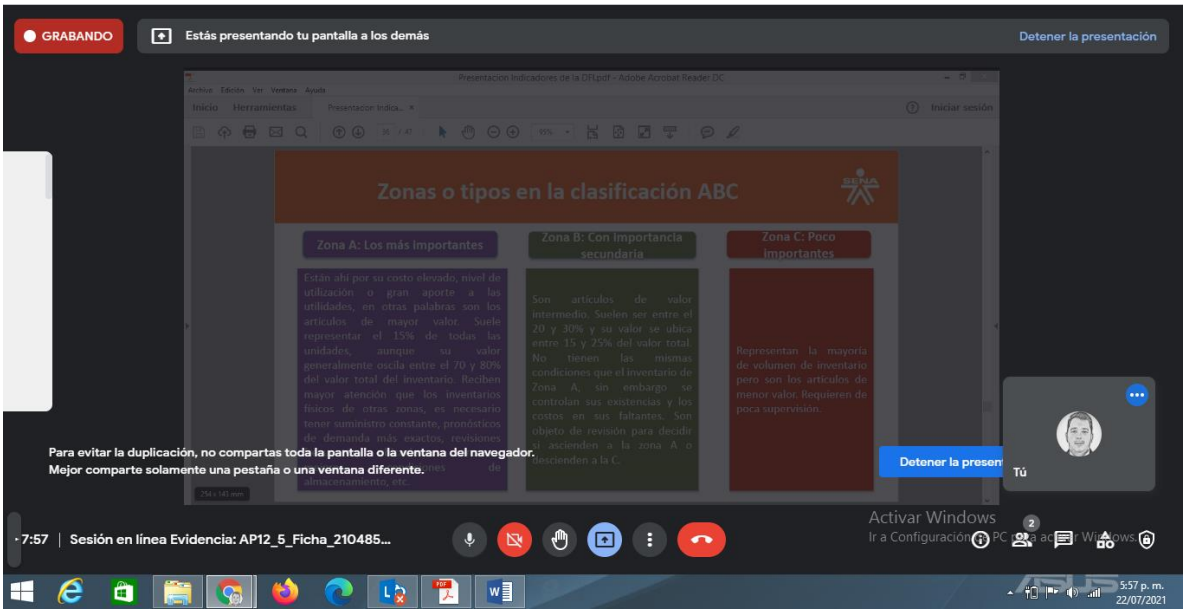

meet.google.com/hvz-bbhx-kzt?authuser=0
GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Beneficio de los indicadores
Son el apoyo de las actividades de planeación y programación.
Permiten detectar problemas en los procesos y corregir en el curso.
Posibilitan el monitoreo constante de las actividades.
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador.
Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presen
Tú
7:26 | Sesión en línea Evidencia: AP12_5_Ficha_210485...
Activar Windows
5:26 p. m.
22/07/2021

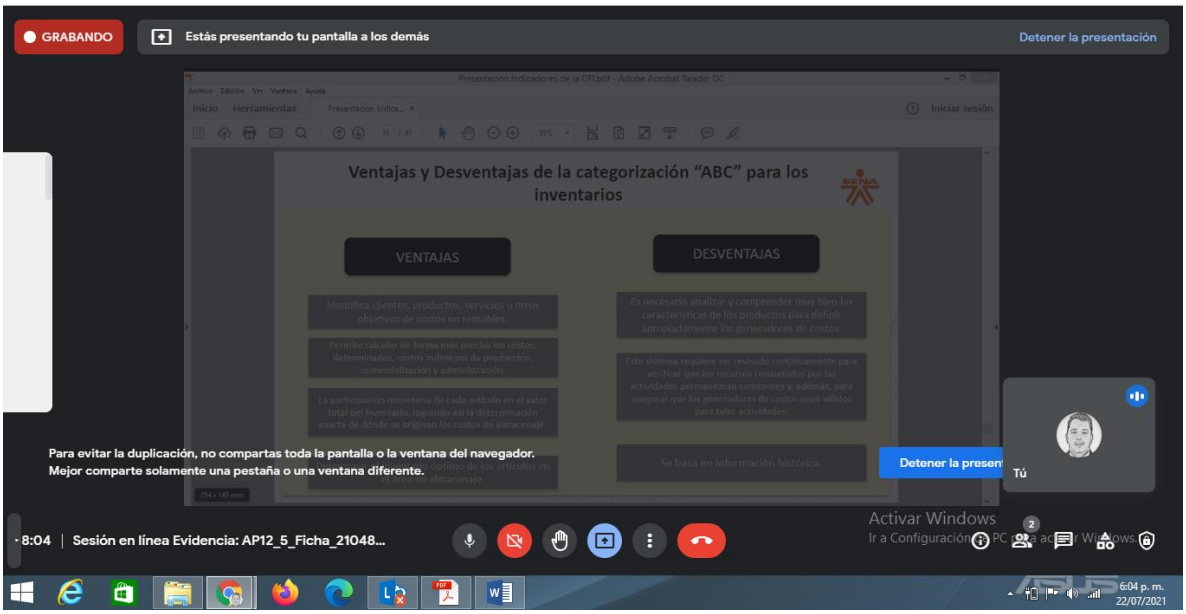

GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Los Indicadores de Gestión Logística
Es la expresión matemática que relaciona el comportamiento de la variable con respecto a un logro esperado o planeado; esto nos dice cuánto se ha conseguido con respecto a lo que se planeó.
Indicador = Resultado real / Resultado esperado
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador.
Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presen
Tú
7:35 | Sesión en línea Evidencia: AP12_5_Ficha_21048...
Activar Windows
5:36 p. m.
22/07/2021

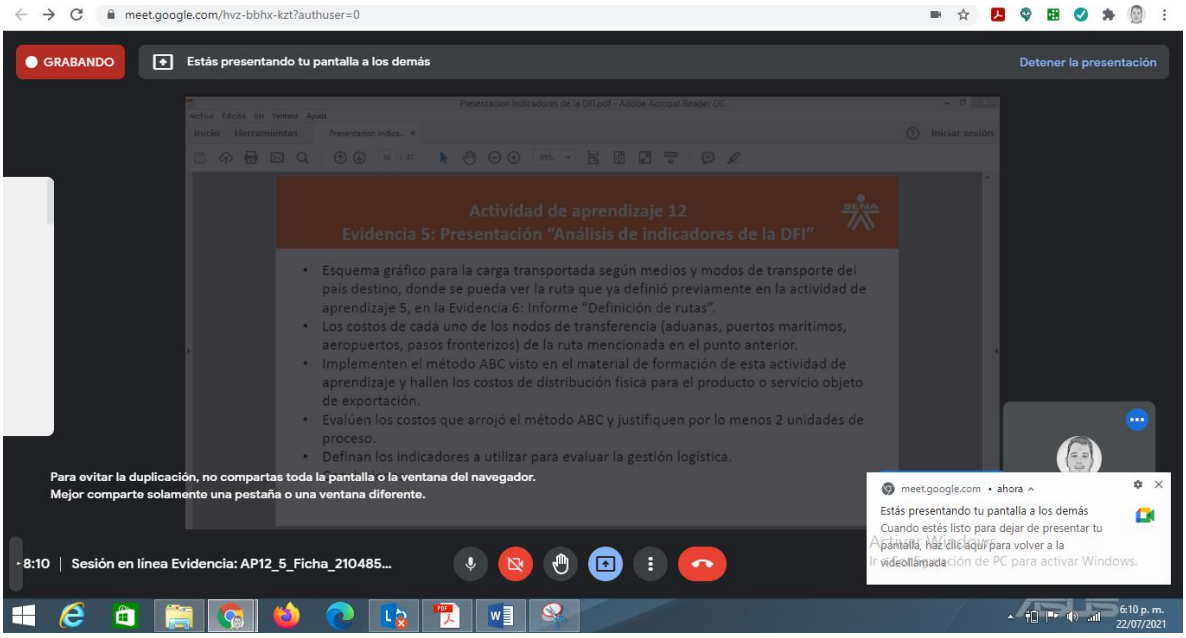

GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Indicadores de Gestión Logística
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador.
Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Tú
7:42 | Sesión en línea Evidencia: AP12_5_Ficha_21048...
Activar Windows
5:42 p. m.
22/07/2021

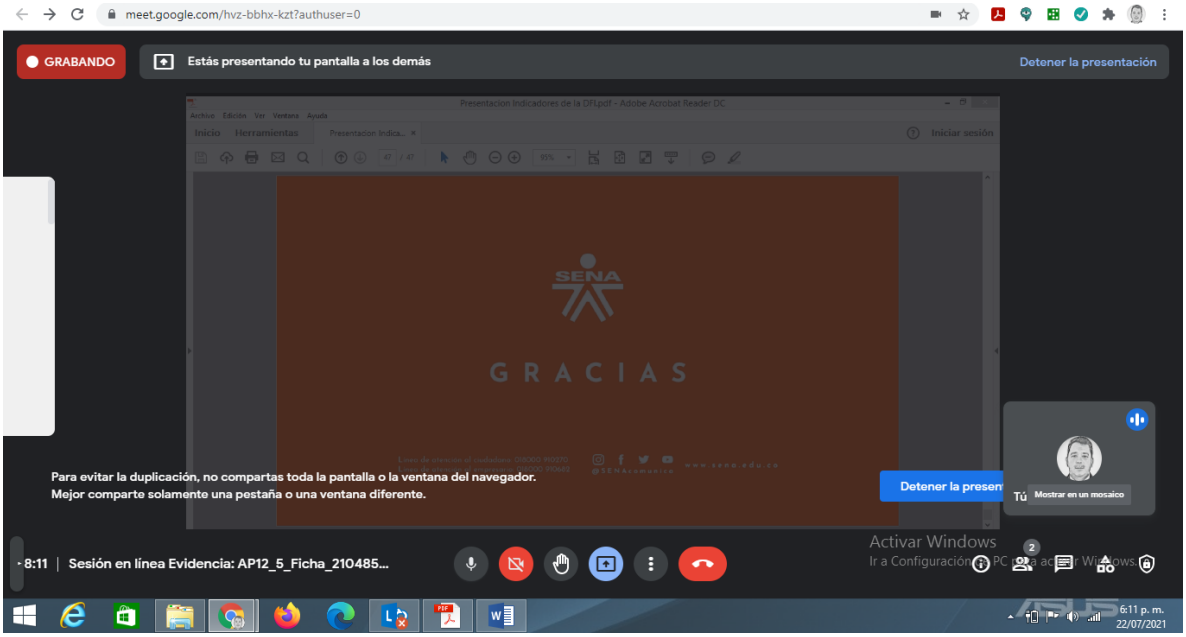

GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Indicadores de Gestión Logística
Indicadores de compra y abastecimiento
Certificación de proveedores.
Calidad de los pedidos generados.
Volumen de compra.
Entregas perfectamente recibidas.
Indicadores de producción e inventarios
Capacidad de producción utilizada.
Rendimiento de maquina.
Rotación de mercancías.
Duración del inventario.
Valor económico del inventario.
Indicadores de almacenamiento y bodegaje
Costo de unidad almacenada.
Costos de unidad despachada.
Costo de despacho por empleado.
Nivel de cumplimiento de despacho.
Indicadores de transporte y distribución
Costo de transporte vs. Ventas.
Indicadores de importación y exportación
Costo de unidad importada / exportada.
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador.
Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Tú
7:44 | Sesión en línea Evidencia: AP12_5_Ficha_21048...
Activar Windows
5:44 p. m.
22/07/2021

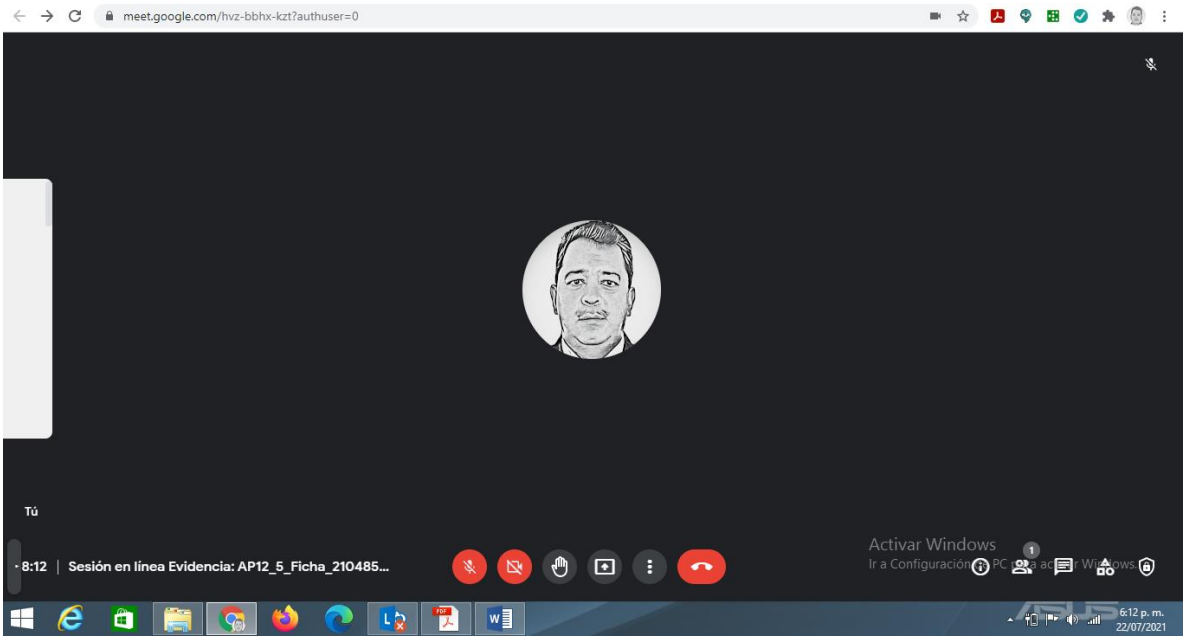

meet.google.com/hvz-bbhx-kzt?authuser=0
GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Modelo de categorización "ABC" para los inventarios
¿Qué clientes generan la mayor parte del total de facturación?
¿Qué materias primas conllevan más costes de adquisición y almacenamiento?
REFLEXION
¿Qué productos o servicios aportan más beneficios?
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador.
Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presen
Tú
7:53 | Sesión en línea Evidencia: AP12_5_Ficha_21048...
Activar Windows
5:53 p. m.
22/07/2021


GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Zonas o tipos en la clasificación ABC
Zona A: Los más importantes
Están ahí por su costo elevado, nivel de utilización o gran aporte a las utilidades, en otras palabras son los artículos de mayor valor. Suele representar el 15% de todas las unidades, aunque su valor generalmente oscila entre el 70 y 80% del valor total del inventario. Reciben mayor atención que los inventarios físicos de otras zonas, es necesario tener suministro constante, pronósticos de demanda más exactos, revisiones
Zona B: Con importancia secundaria
Son artículos de valor intermedio. Suelen ser entre el 20 y 30% y su valor se ubica entre 15 y 25% del valor total. No tienen las mismas condiciones que el inventario de Zona A, sin embargo se controlan sus existencias y los costos en sus faltantes. Son objeto de revisión para decidir si ascienden a la zona A o descienden a la C.
Zona C: Poco importantes
Representan la mayoría de volumen de inventario pero son los artículos de menor valor. Requieren de poca supervisión.
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador.
Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presen
Tú
7:57 | Sesión en línea Evidencia: AP12_5_Ficha_210485...
Activar Windows
5:57 p. m.
22/07/2021

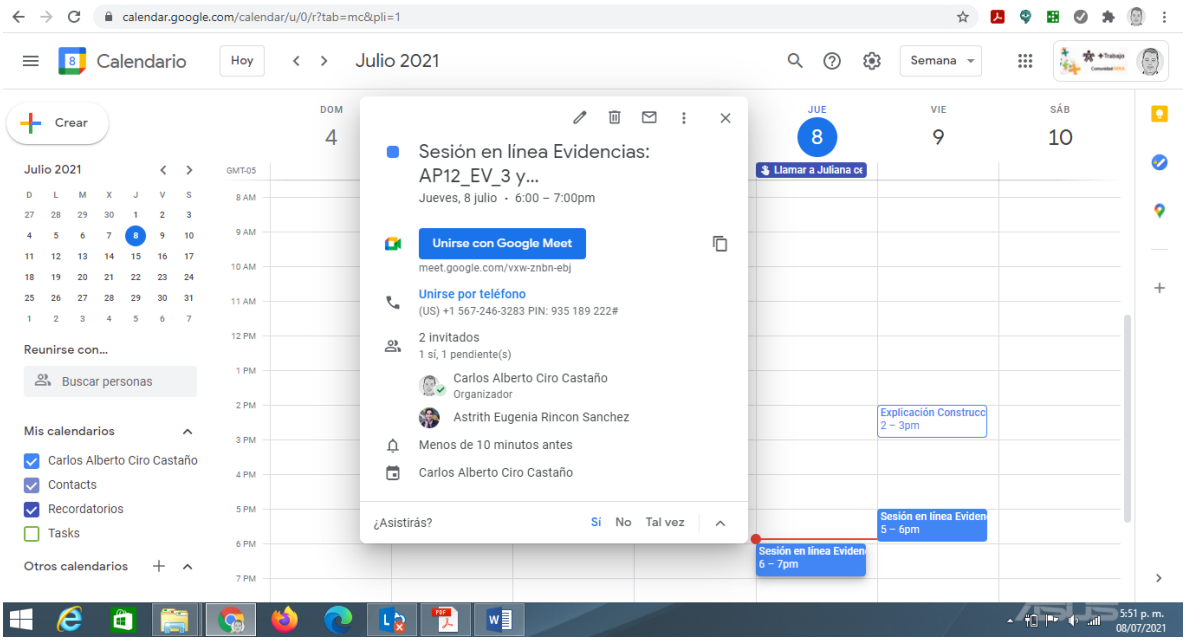

GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Ventajas y Desventajas de la categorización "ABC" para los inventarios
VENTAJAS
DESVENTAJAS
Identifica clientes, productos, servicios u otros objetivos de costos no rentables.
Permite calcular de forma más precisa los costos determinados, costos indirectos de producción, comercialización y administración.
La participación monetaria de cada artículo en el valor total del inventario, logrando así la determinación exacta de dónde se originan los costos de almacenaje.
Es necesario analizar y comprender muy bien las características de los productos para definir apropiadamente los generadores de costos.
Este sistema requiere ser revisado continuamente para verificar que los recursos consumidos por las actividades permanezcan constantes y, además, para asegurar que los generadores de costos sean válidos para tales actividades.
Se basa en información histórica.
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador.
Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presen
Tú
8:04 | Sesión en línea Evidencia: AP12_5_Ficha_21048...
Activar Windows
6:04 p. m.
22/07/2021

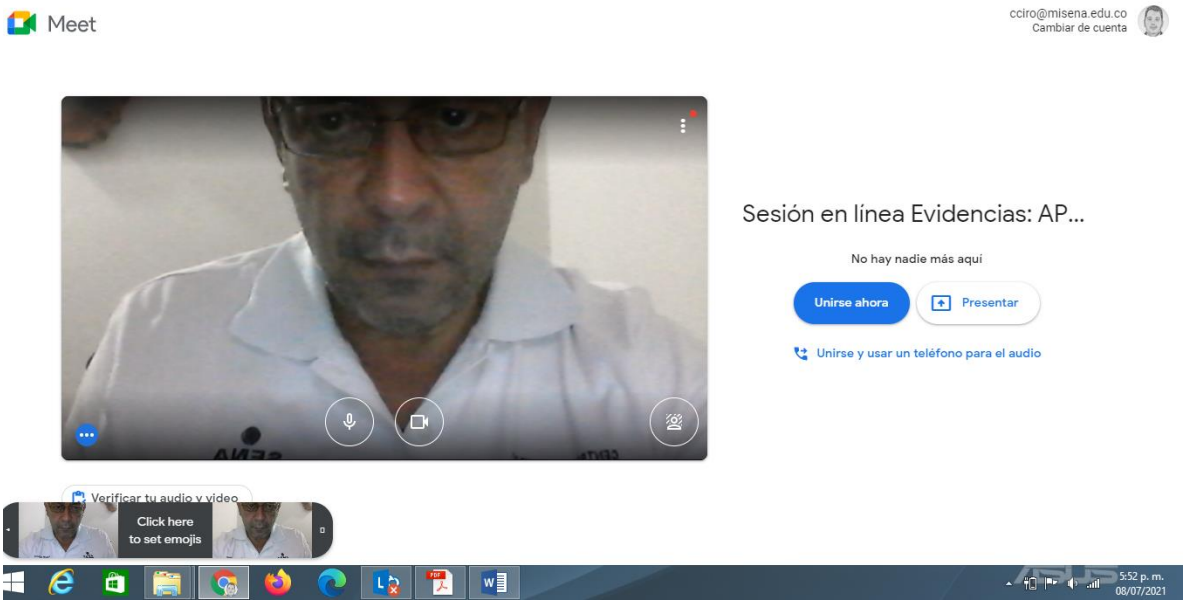

meet.google.com/hvz-bbhx-kzt?authuser=0
GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Actividad de aprendizaje 12
Evidencia 5: Presentación "Análisis de indicadores de la DFI"
Esquema gráfico para la carga transportada según medios y modos de transporte del país destino, donde se pueda ver la ruta que ya definió previamente en la actividad de aprendizaje 5, en la Evidencia 6: Informe "Definición de rutas".
Los costos de cada uno de los nodos de transferencia (aduanas, puertos marítimos, aeropuertos, pasos fronterizos) de la ruta mencionada en el punto anterior.
Implementen el método ABC visto en el material de formación de esta actividad de aprendizaje y hallen los costos de distribución física para el producto o servicio objeto de exportación.
Evalúen los costos que arrojó el método ABC y justifiquen por lo menos 2 unidades de proceso.
Definan los indicadores a utilizar para evaluar la gestión logística.
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador.
Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
meet.google.com • ahora
Estás presentando tu pantalla a los demás
Cuando estés listo para dejar de presentar tu pantalla, haz clic aquí para volver a la videollamada
8:10 | Sesión en línea Evidencia: AP12_5_Ficha_210485...
6:10 p. m.
22/07/2021

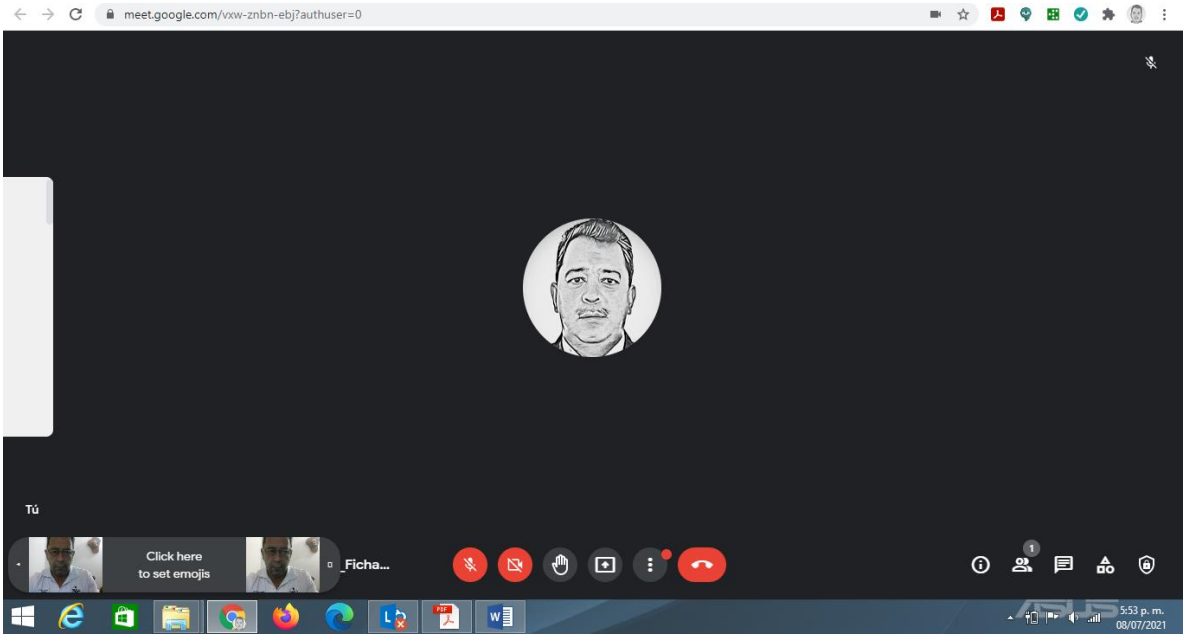

meet.google.com/hvz-bbhx-kzt?authuser=0
GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
GRACIAS
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador.
Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presen
Tú
Mostrar en un mosaico
8:11 | Sesión en línea Evidencia: AP12_5_Ficha_210485...
Activar Windows
6:11 p. m.
22/07/2021

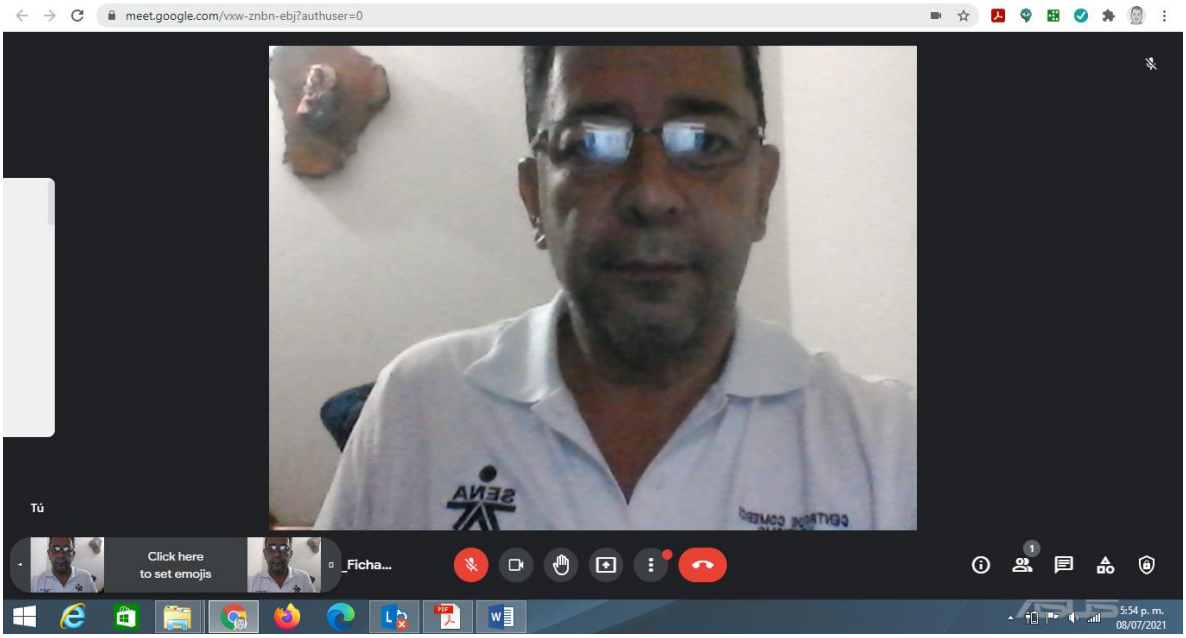

meet.google.com/hvz-bbhx-kzt?authuser=0
Tú
8:12 | Sesión en línea Evidencia: AP12_5_Ficha_210485...
Activar Windows
6:12 p. m.
22/07/2021

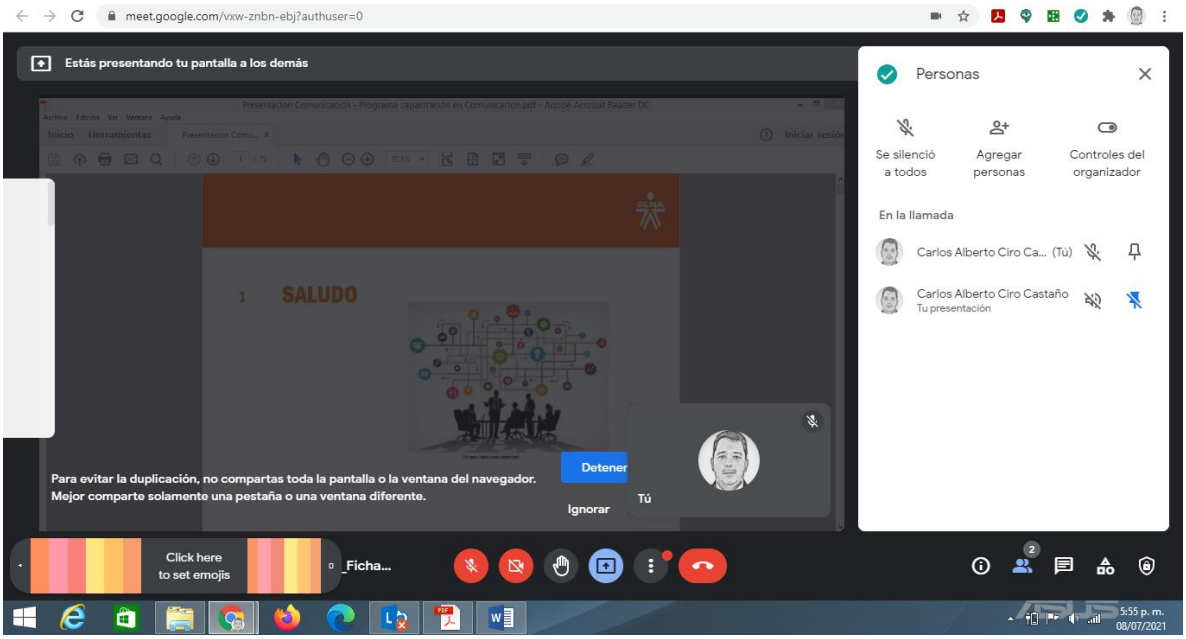
Ficha: 2175871 – Tecnología en Gestión Logística

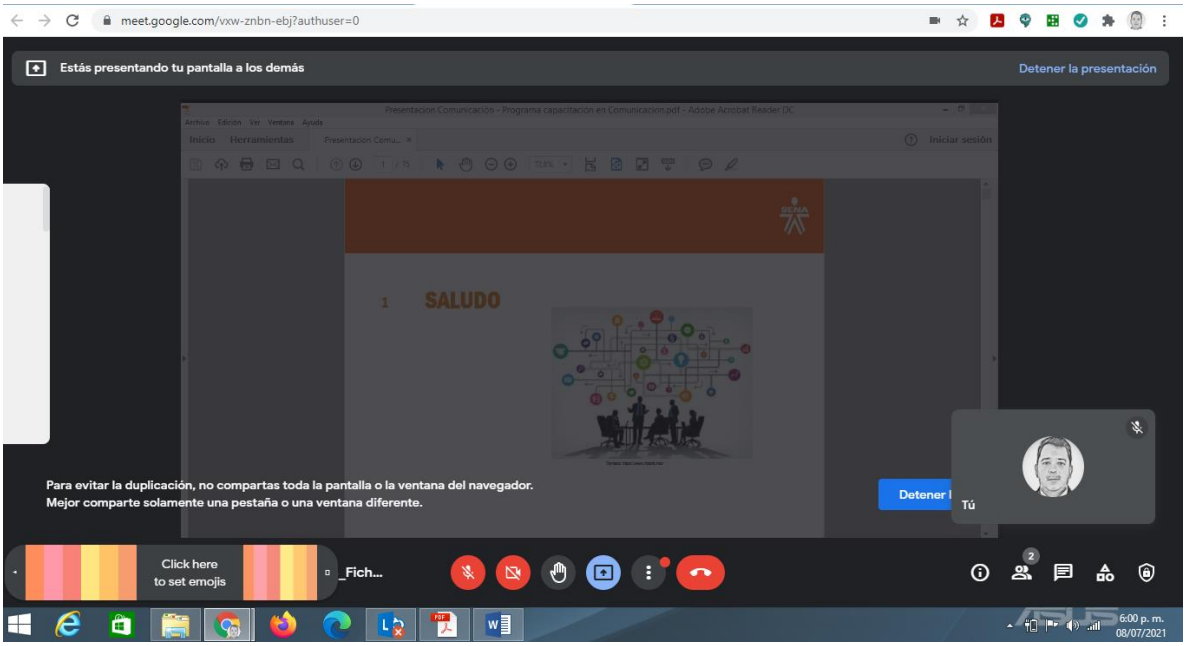


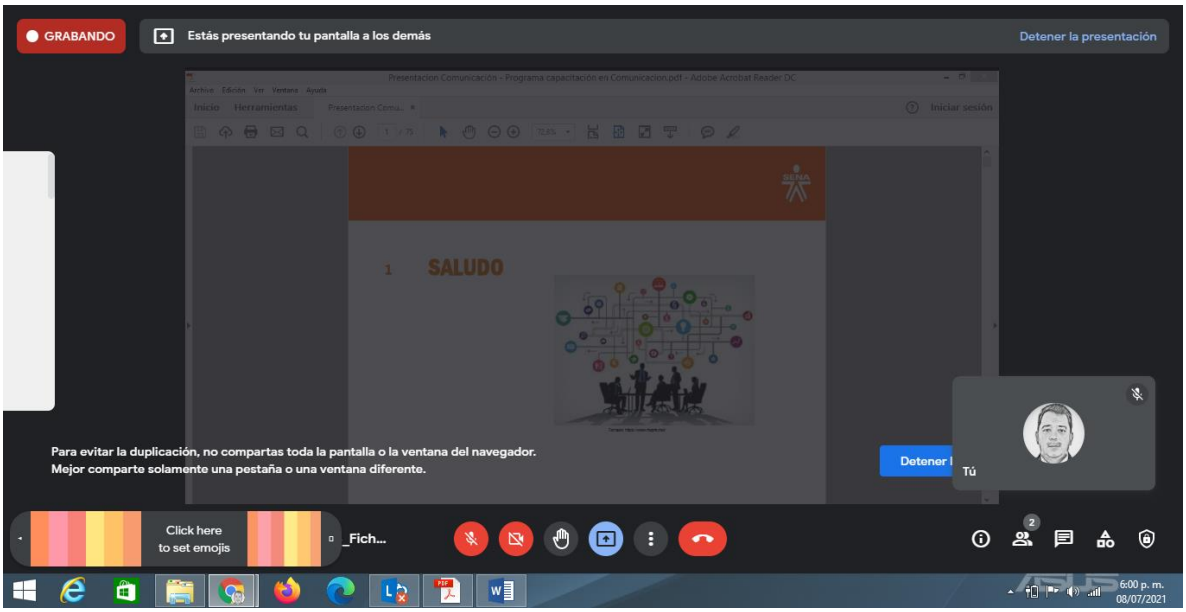


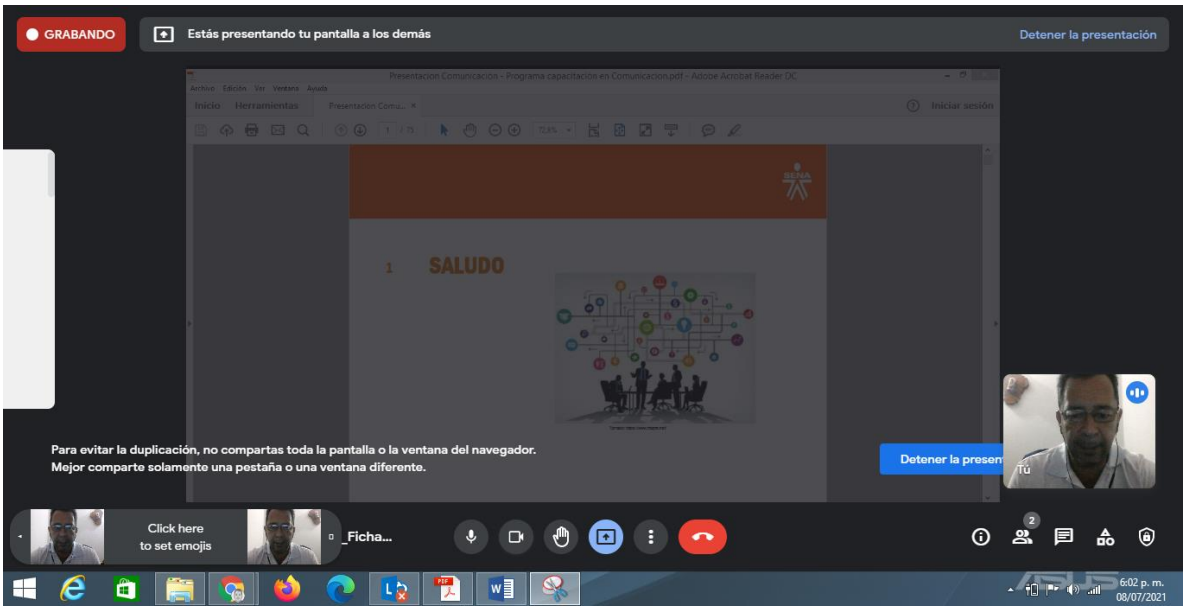

meet.google.com/vxw-znbn-ebj?authuser=0
Tú
Click here
to set emojis
_Ficha...
5:53 p. m.
08/07/2021

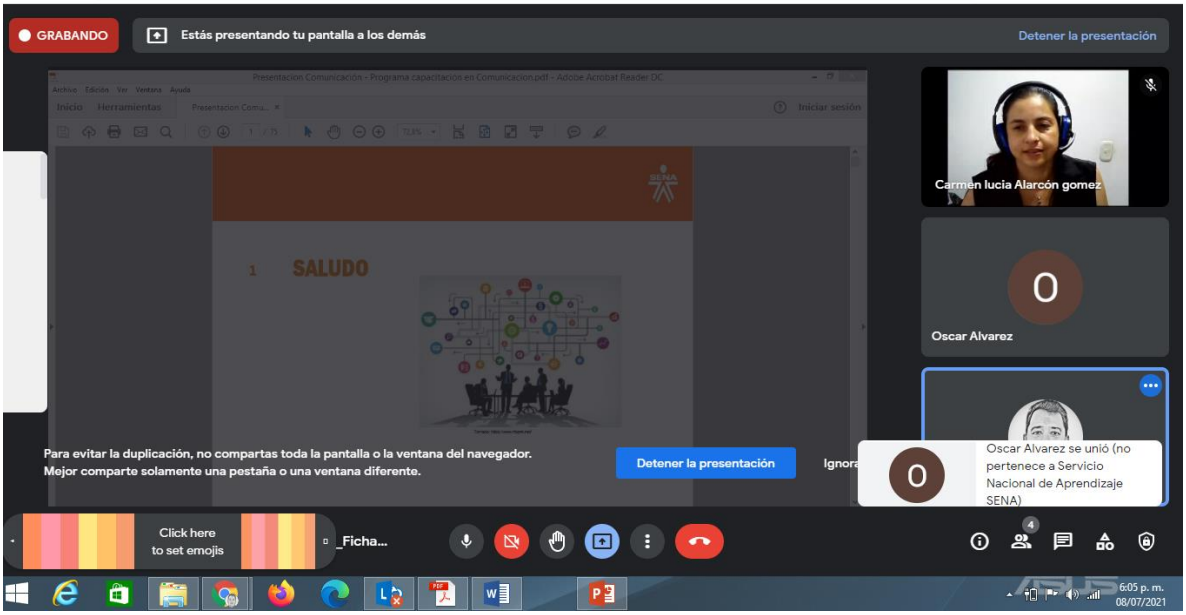

meet.google.com/vxw-znbn-ebj?authuser=0
Tú
Click here
to set emojis
_Ficha...
5:54 p. m.
08/07/2021

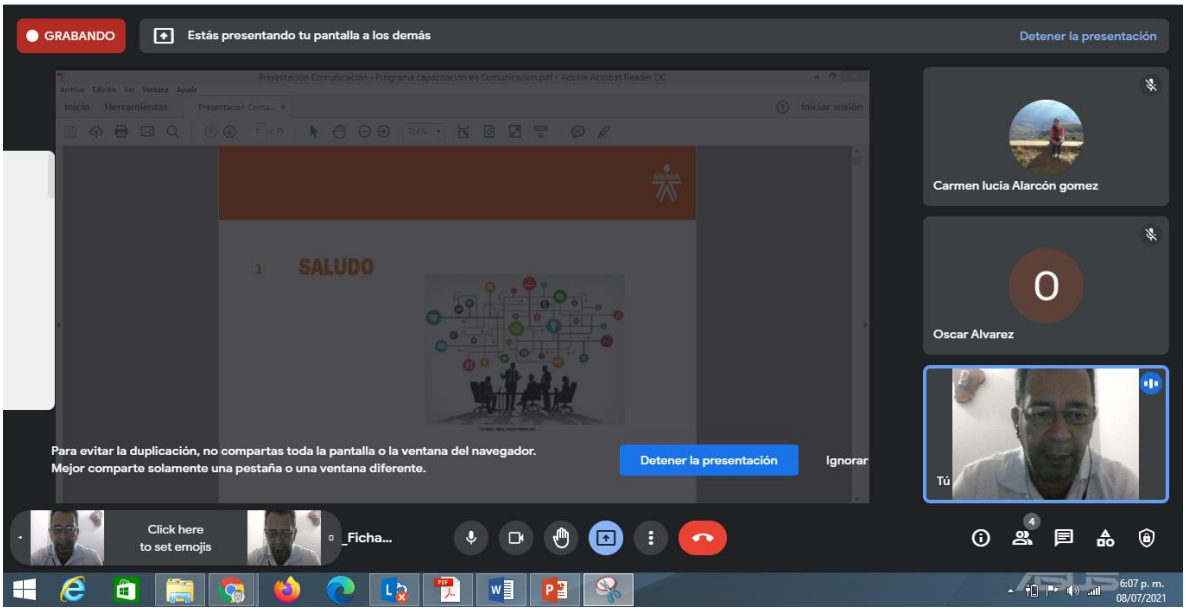

meet.google.com/vxw-znbn-ebj?authuser=0
Estás presentando tu pantalla a los demás
Personas
Se silenció a todos
Agregar personas
Controles del organizador
En la llamada
Carlos Alberto Ciro Ca... (Tú)
Carlos Alberto Ciro Castaño
Tu presentación
1 SALUDO
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador.
Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener
Ignorar
Tú
Click here to set emojis
_Ficha...
5:55 p. m.
08/07/2021

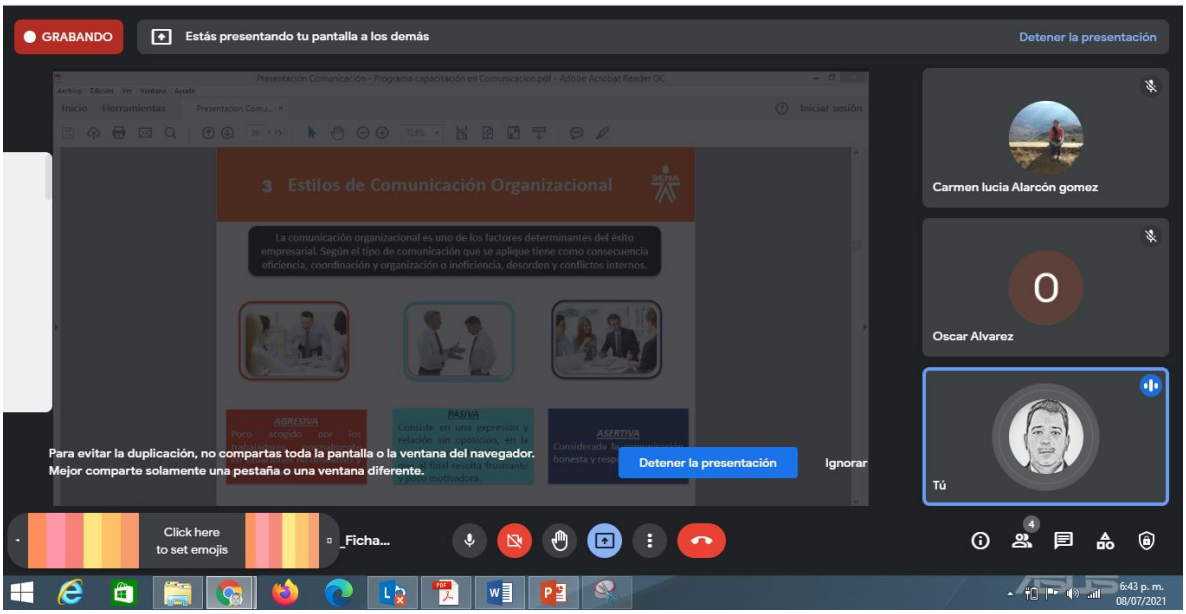

meet.google.com/vxw-znbn-ebj?authuser=0
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
1 SALUDO
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador.
Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Tú
Click here to set emojis
_Fich...
6:00 p. m.
08/07/2021

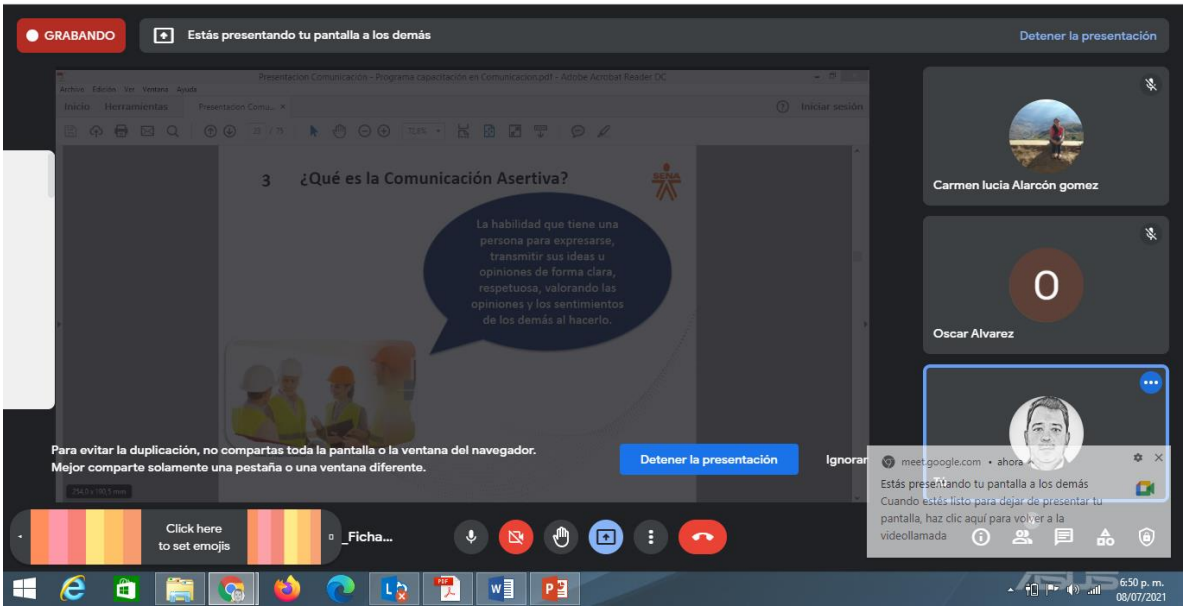

GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Presentacion Comunicación - Programa capacitación en Comunicacion.pdf - Adobe Acrobat Reader DC
Inicio
Herramientas
Iniciar sesión
1
SALUDO
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador.
Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener
Tú
Click here
to set emojis
_Fich...
6:00 p. m.
08/07/2021

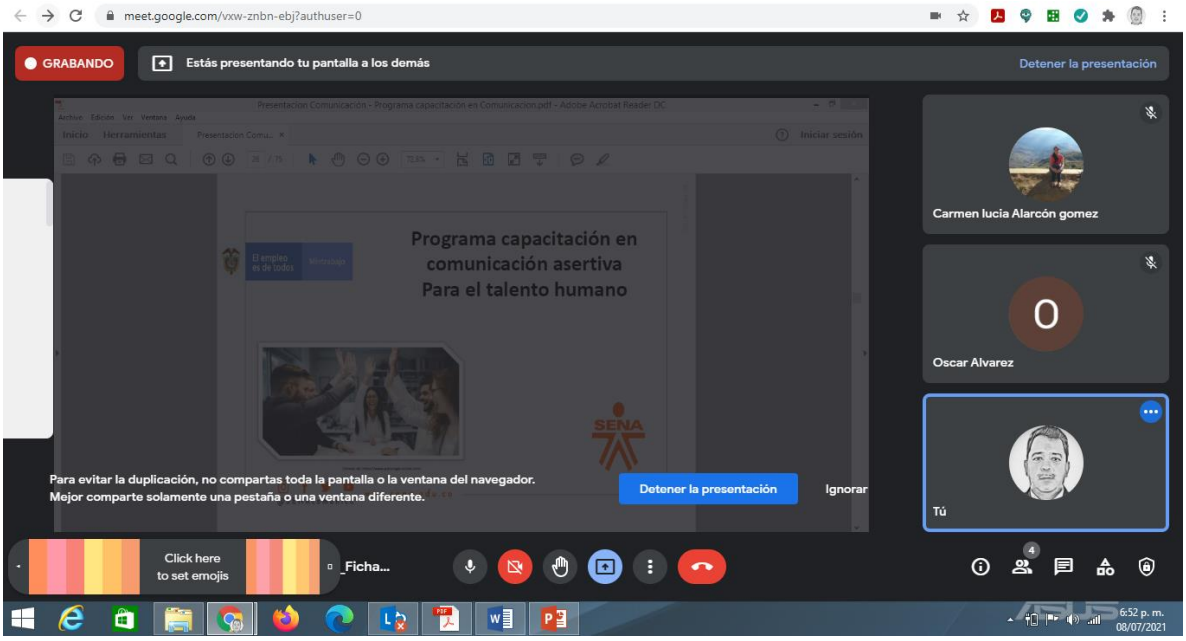

GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Presentacion Comunicación - Programa capacitación en Comunicacion.pdf - Adobe Acrobat Reader DC
Inicio
Herramientas
Iniciar sesión
1
SALUDO
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador.
Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presen
Tú
Click here
to set emojis
_Ficha...
6:02 p. m.
08/07/2021

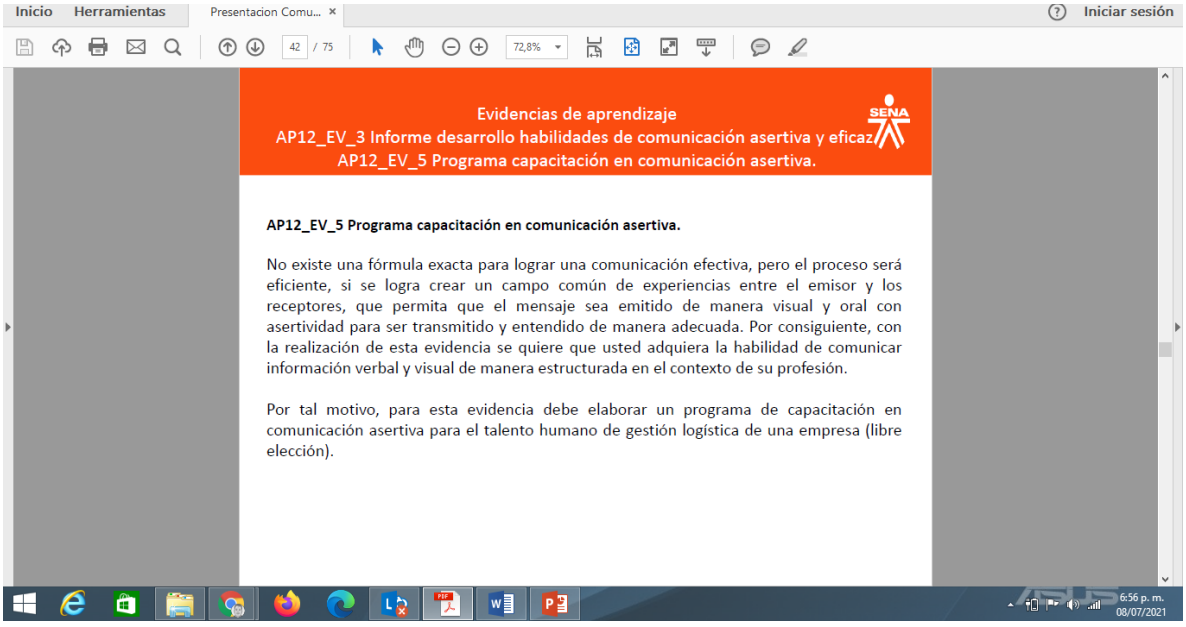

GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
1 SALUDO
Carmen lucia Alarcón gomez
0
Oscar Alvarez
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador.
Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
Oscar Alvarez se unió (no pertenece a Servicio Nacional de Aprendizaje SENA)
Click here to set emojis
_Ficha...
6:05 p. m.
08/07/2021

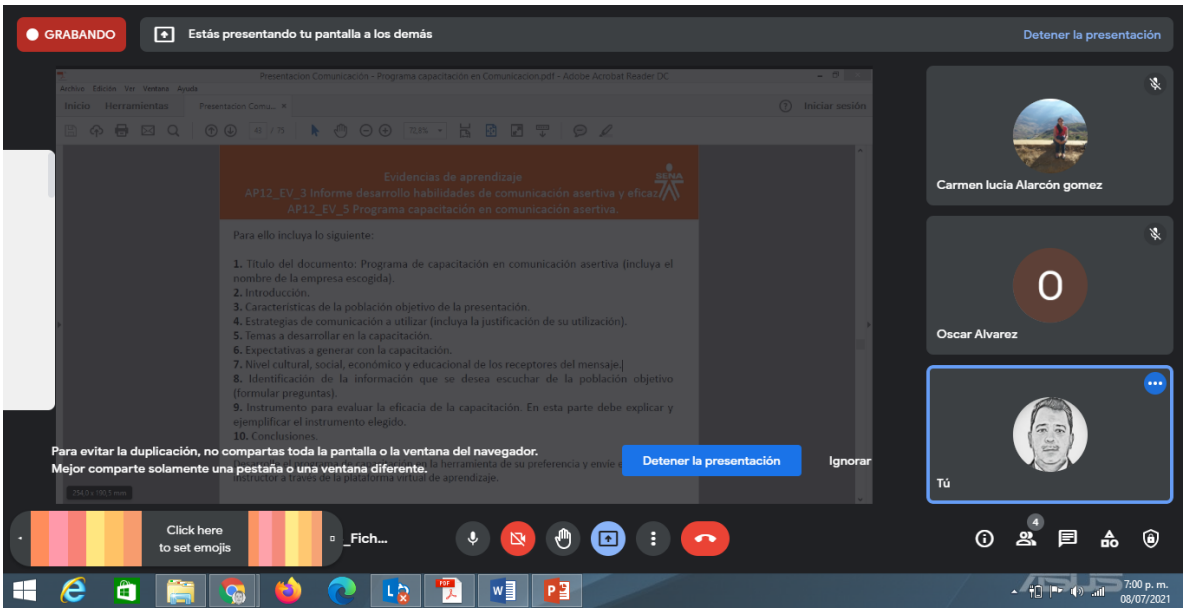

GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
1 SALUDO
Carmen lucia Alarcón gomez
0
Oscar Alvarez
Tú
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador.
Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
Click here to set emojis
_Ficha...
6:07 p. m.
08/07/2021

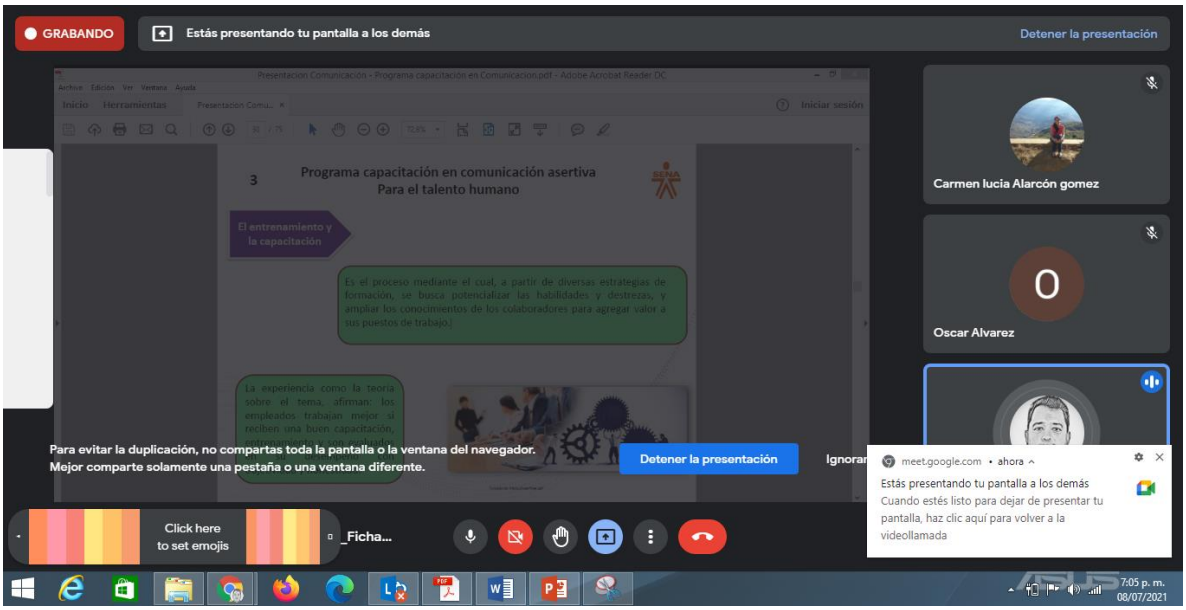

GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
3 Estilos de Comunicación Organizacional
Carmen lucia Alarcón gomez
Oscar Alvarez
Tú
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador.
Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
Click here to set emojis
_Ficha...
6:43 p. m.
08/07/2021

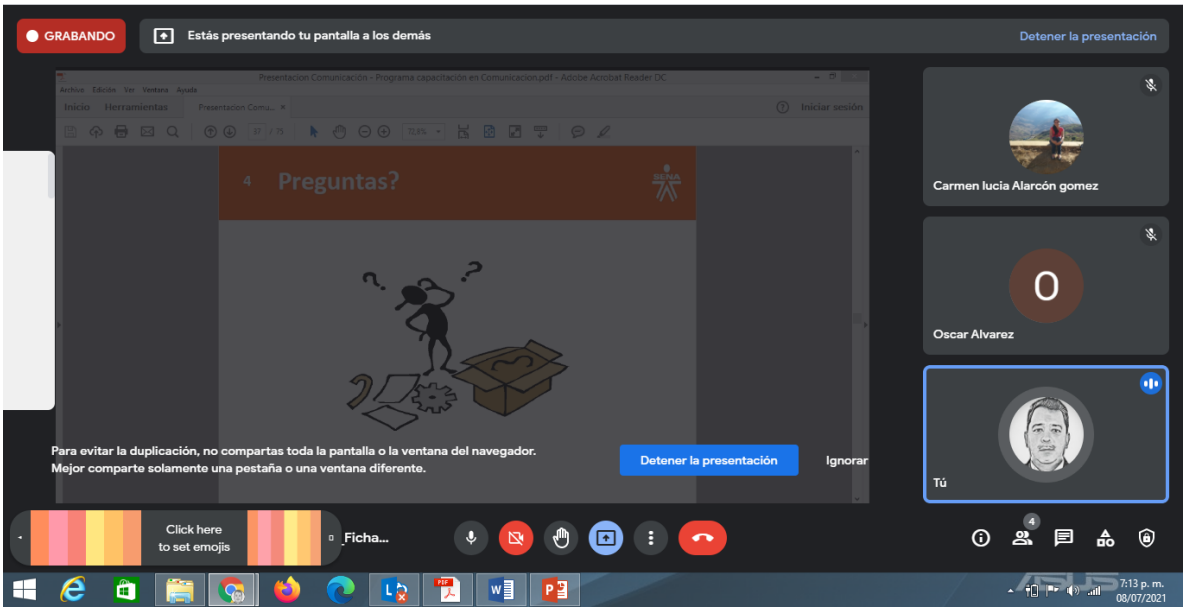

GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
3 ¿Qué es la Comunicación Asertiva?
La habilidad que tiene una persona para expresarse, transmitir sus ideas u opiniones de forma clara, respetuosa, valorando las opiniones y los sentimientos de los demás al hacerlo.
Carmen lucia Alarcón gomez
Oscar Alvarez
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador.
Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
meet.google.com • ahora
Estás presentando tu pantalla a los demás
Cuando estés listo para dejar de presentar tu pantalla, haz clic aquí para volver a la videollamada
Click here to set emojis
_Ficha...
6:50 p. m.
08/07/2021

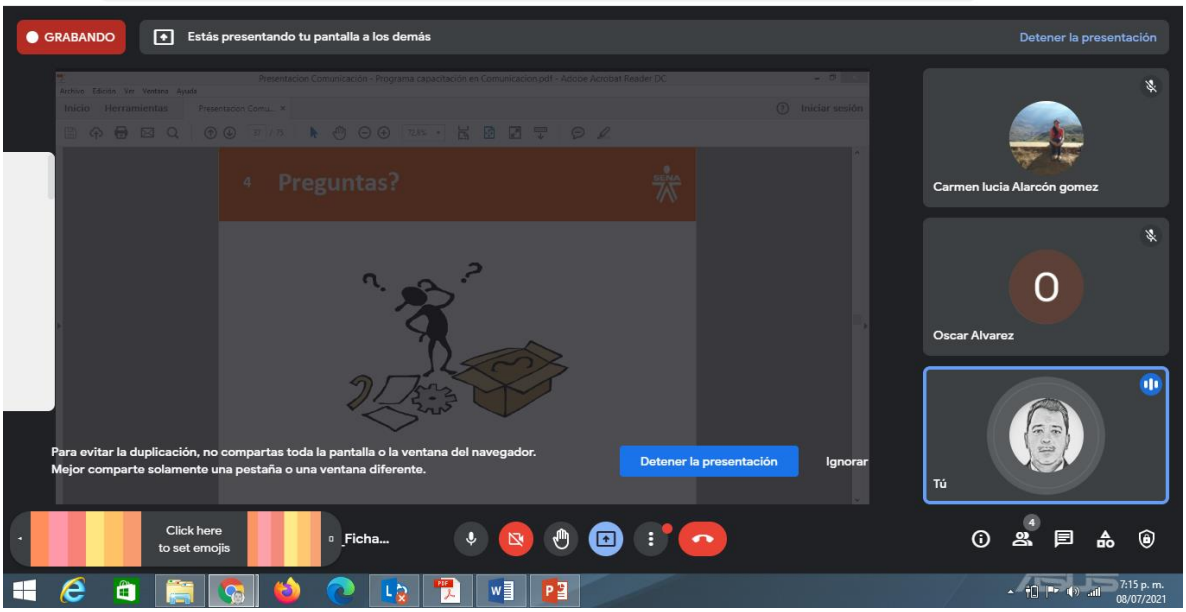

meet.google.com/vxw-znbn-ebj?authuser=0
GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Programa capacitación en comunicación asertiva Para el talento humano
Carmen lucia Alarcón gomez
Oscar Alvarez
Tú
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador.
Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
Click here to set emojis
6:52 p. m.
08/07/2021

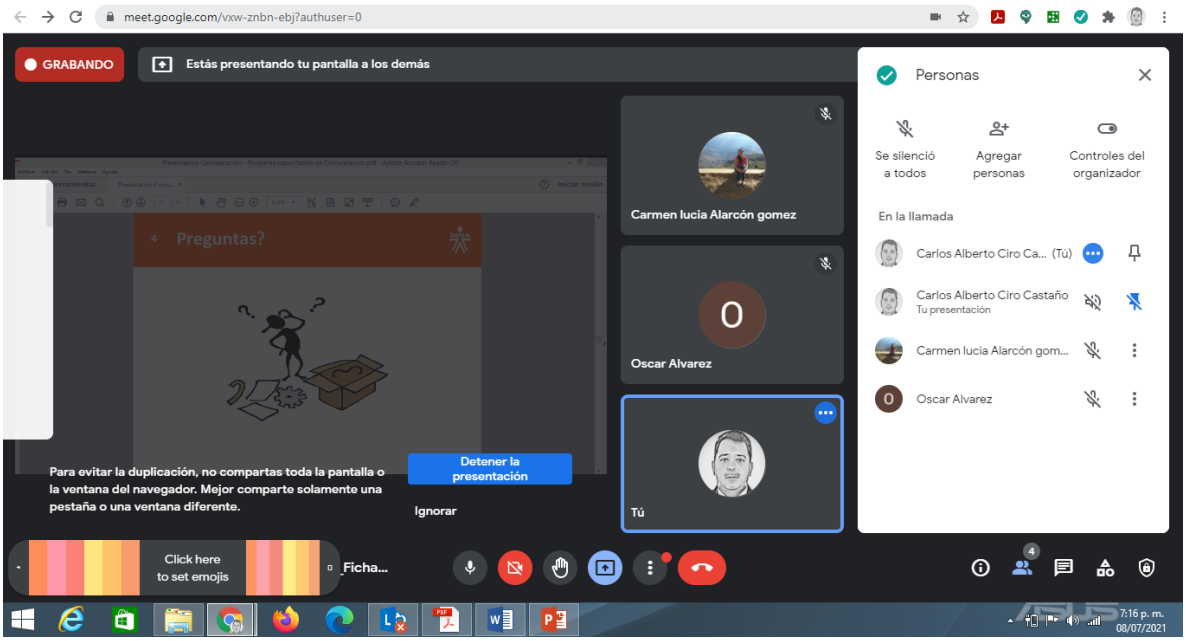

Inicio
Herramientas
Presentacion Comu...
Iniciar sesión
42 / 75
72,8%
Evidencias de aprendizaje
AP12_EV_3 Informe desarrollo habilidades de comunicación asertiva y eficaz
AP12_EV_5 Programa capacitación en comunicación asertiva.
AP12_EV_5 Programa capacitación en comunicación asertiva.
No existe una fórmula exacta para lograr una comunicación efectiva, pero el proceso será eficiente, si se logra crear un campo común de experiencias entre el emisor y los receptores, que permita que el mensaje sea emitido de manera visual y oral con asertividad para ser transmitido y entendido de manera adecuada. Por consiguiente, con la realización de esta evidencia se quiere que usted adquiera la habilidad de comunicar información verbal y visual de manera estructurada en el contexto de su profesión.
Por tal motivo, para esta evidencia debe elaborar un programa de capacitación en comunicación asertiva para el talento humano de gestión logística de una empresa (libre elección).
6:56 p. m.
08/07/2021

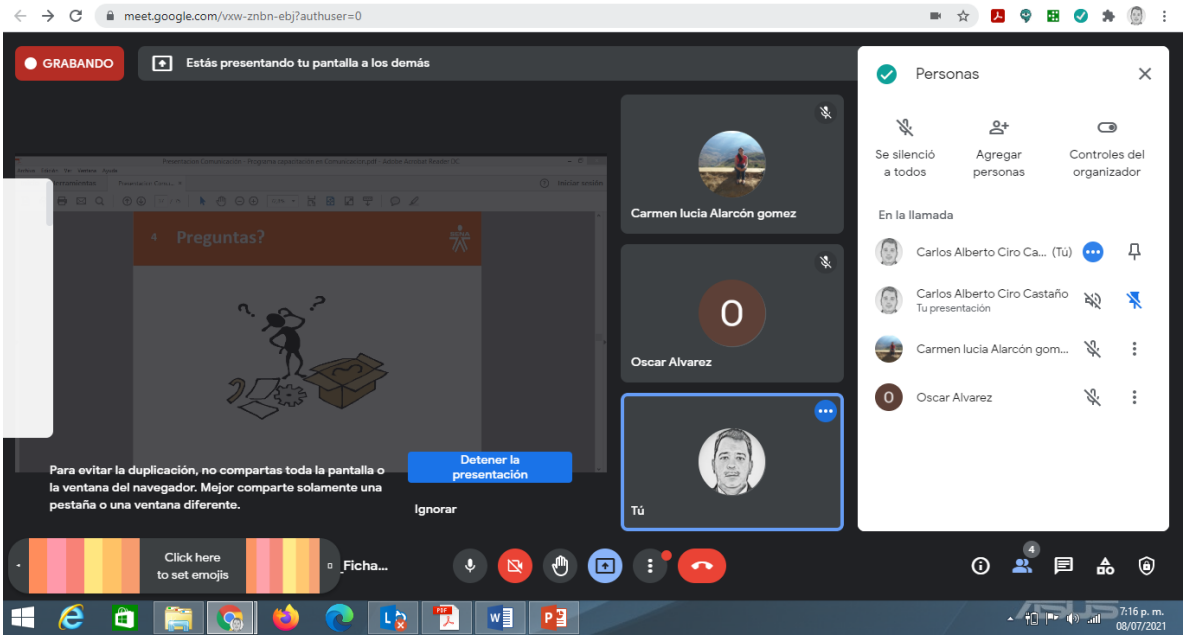

GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Evidencias de aprendizaje
AP12_EV_3 Informe desarrollo habilidades de comunicación asertiva y eficaz
AP12_EV_5 Programa capacitación en comunicación asertiva.
Para ello incluya lo siguiente:
1. Título del documento: Programa de capacitación en comunicación asertiva (incluya el nombre de la empresa escogida).
2. Introducción.
3. Características de la población objetivo de la presentación.
4. Estrategias de comunicación a utilizar (incluya la justificación de su utilización).
5. Temas a desarrollar en la capacitación.
6. Expectativas a generar con la capacitación.
7. Nivel cultural, social, económico y educacional de los receptores del mensaje.
8. Identificación de la información que se desea escuchar de la población objetivo (formular preguntas).
9. Instrumento para evaluar la eficacia de la capacitación. En esta parte debe explicar y ejemplificar el instrumento elegido.
10. Conclusiones.
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador.
Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
Carmen lucia Alarcón gomez
Oscar Alvarez
Tú
Click here to set emojis
_Fich...
7:00 p. m.
08/07/2021

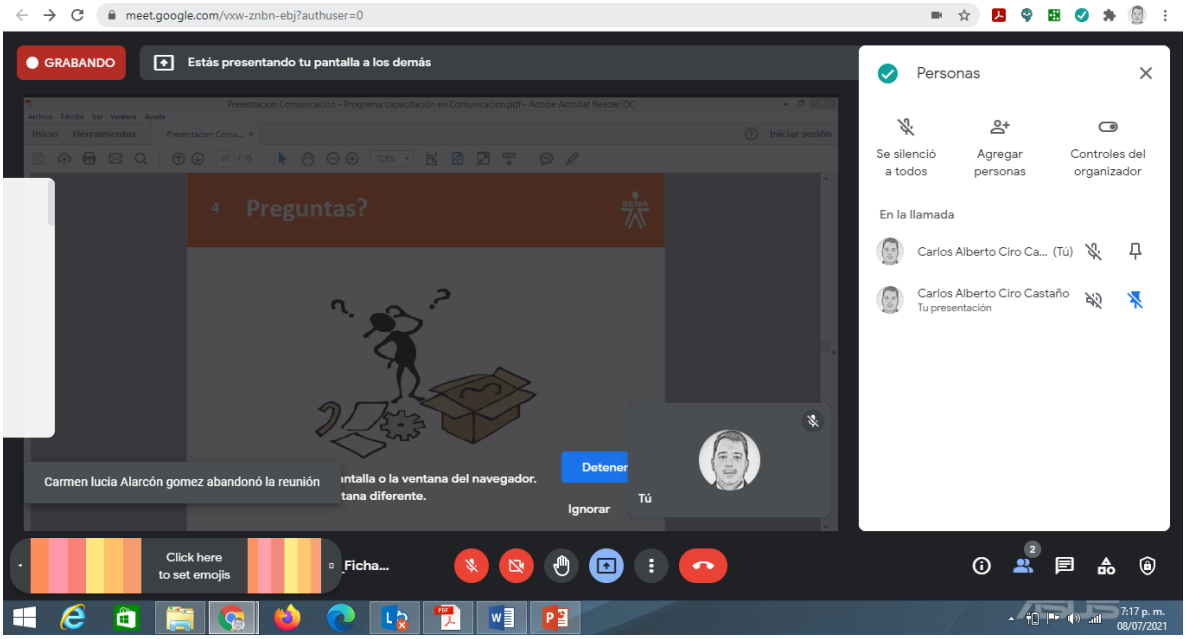

GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
3
Programa capacitación en comunicación asertiva
Para el talento humano
El entrenamiento y la capacitación
Es el proceso mediante el cual, a partir de diversas estrategias de formación, se busca potencializar las habilidades y destrezas, y ampliar los conocimientos de los colaboradores para agregar valor a sus puestos de trabajo.
La experiencia como la teoría sobre el tema, afirman: los empleados trabajan mejor si reciben una buen capacitación;
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador.
Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
Carmen lucia Alarcón gomez
Oscar Alvarez
meet.google.com • ahora
Estás presentando tu pantalla a los demás
Cuando estés listo para dejar de presentar tu pantalla, haz clic aquí para volver a la videollamada
Click here to set emojis
_Ficha...
7:05 p. m.
08/07/2021

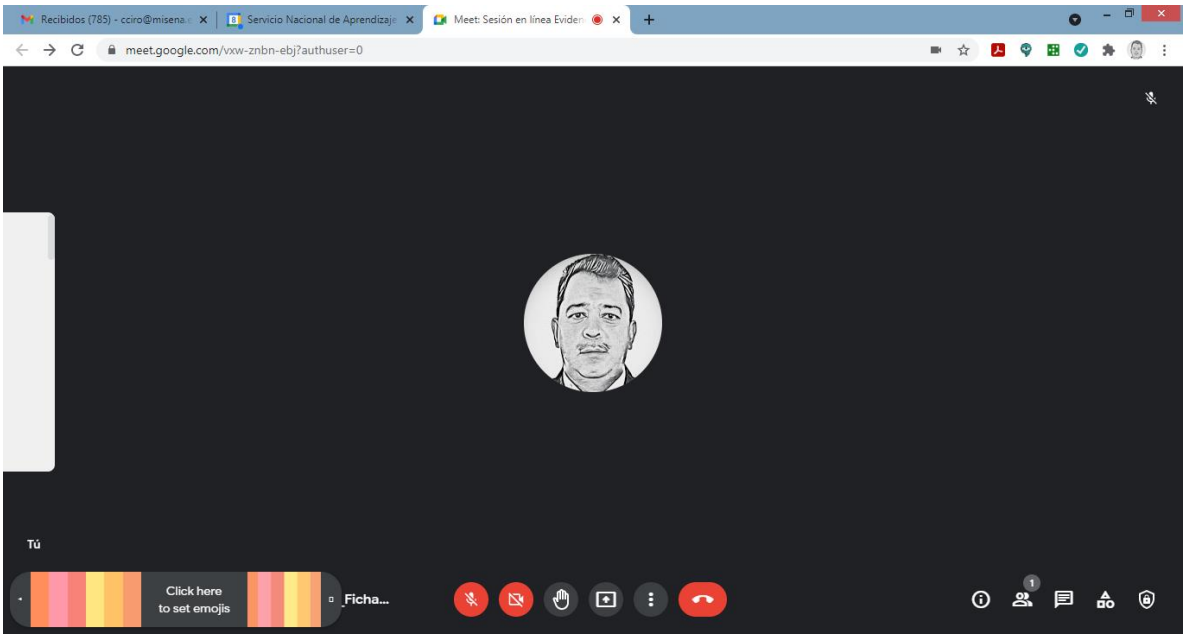

GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
4 Preguntas?
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador.
Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
Carmen lucia Alarcón gomez
0
Oscar Alvarez
Tú
Click here to set emojis
Ficha...
7:13 p. m.
08/07/2021


GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
4 Preguntas?
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador.
Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
Carmen lucia Alarcón gomez
0
Oscar Alvarez
Tú
Click here to set emojis
Ficha...
7:15 p. m.
08/07/2021

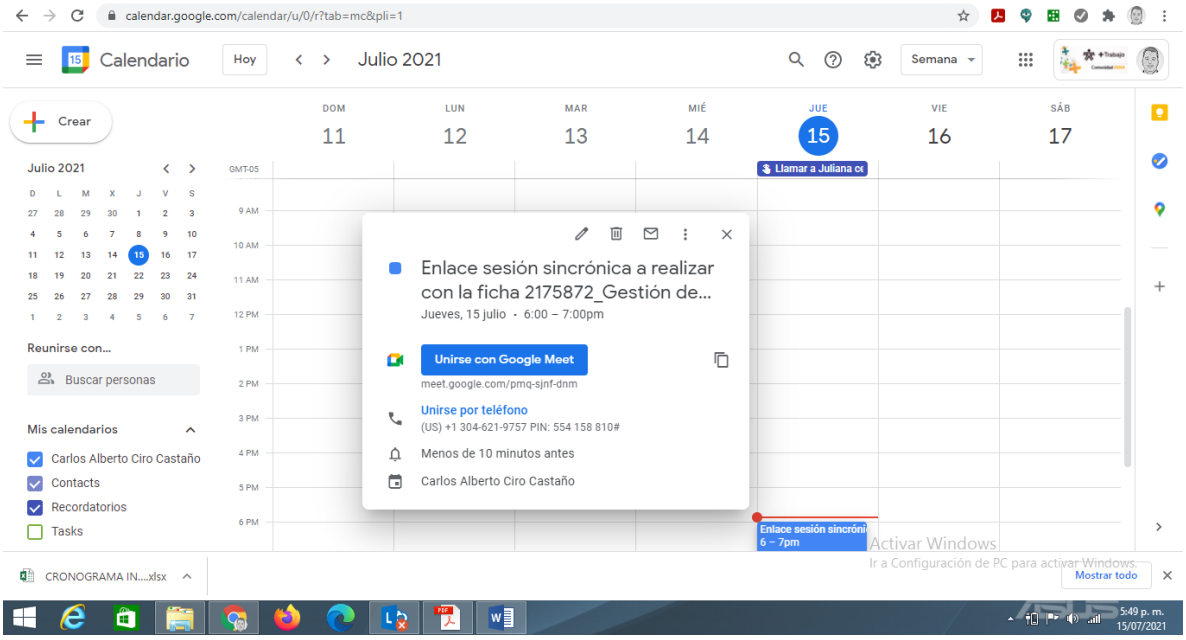

meet.google.com/vxw-znbn-ebj?authuser=0
GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Personas
Se silenció a todos
Agregar personas
Controles del organizador
En la llamada
Carlos Alberto Ciro Ca... (Tú)
Carlos Alberto Ciro Castaño
Tu presentación
Carmen lucia Alarcón gom...
Oscar Alvarez
Carmen lucia Alarcón gomez
Oscar Alvarez
Tú
Preguntas?
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
Click here to set emojis
Ficha...
7:16 p. m.
08/07/2021

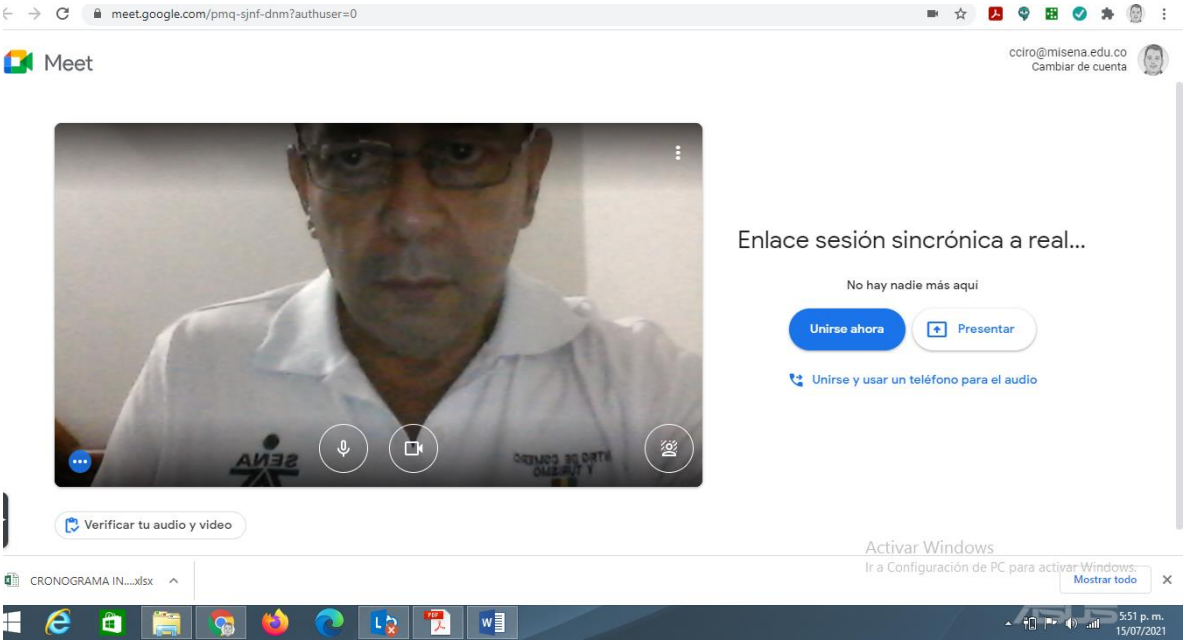

meet.google.com/vxw-znbn-ebj?authuser=0
GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Personas
Se silenció a todos
Agregar personas
Controles del organizador
En la llamada
Carlos Alberto Ciro Ca... (Tú)
Carlos Alberto Ciro Castaño
Tu presentación
Carmen lucia Alarcón gom...
Oscar Alvarez
Carmen lucia Alarcón gomez
Oscar Alvarez
Tú
Preguntas?
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
Click here to set emojis
Ficha...
7:16 p. m.
08/07/2021

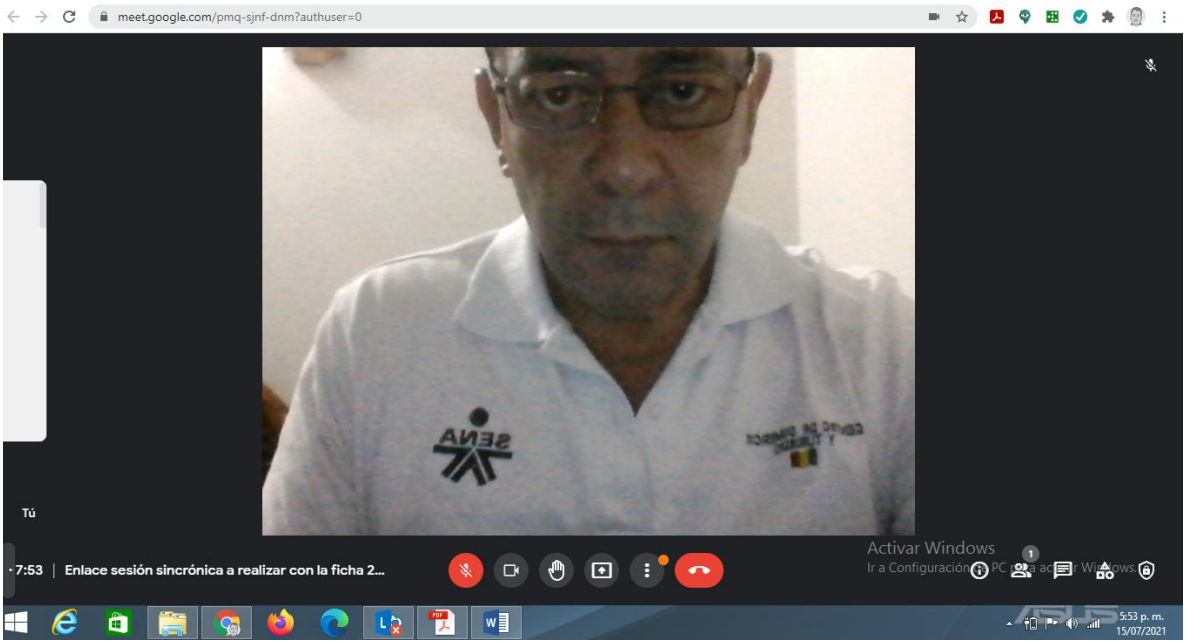

meet.google.com/vxw-znbn-ebj?authuser=0
GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Personas
Se silenció a todos
Agregar personas
Controles del organizador
En la llamada
Carlos Alberto Ciro Ca... (Tú)
Carlos Alberto Ciro Castaño
Tu presentación
4 Preguntas?
Carmen lucia Alarcón gomez abandonó la reunión
Detener
Ignorar
Tú
Click here to set emojis
Ficha...
7:17 p. m.
08/07/2021

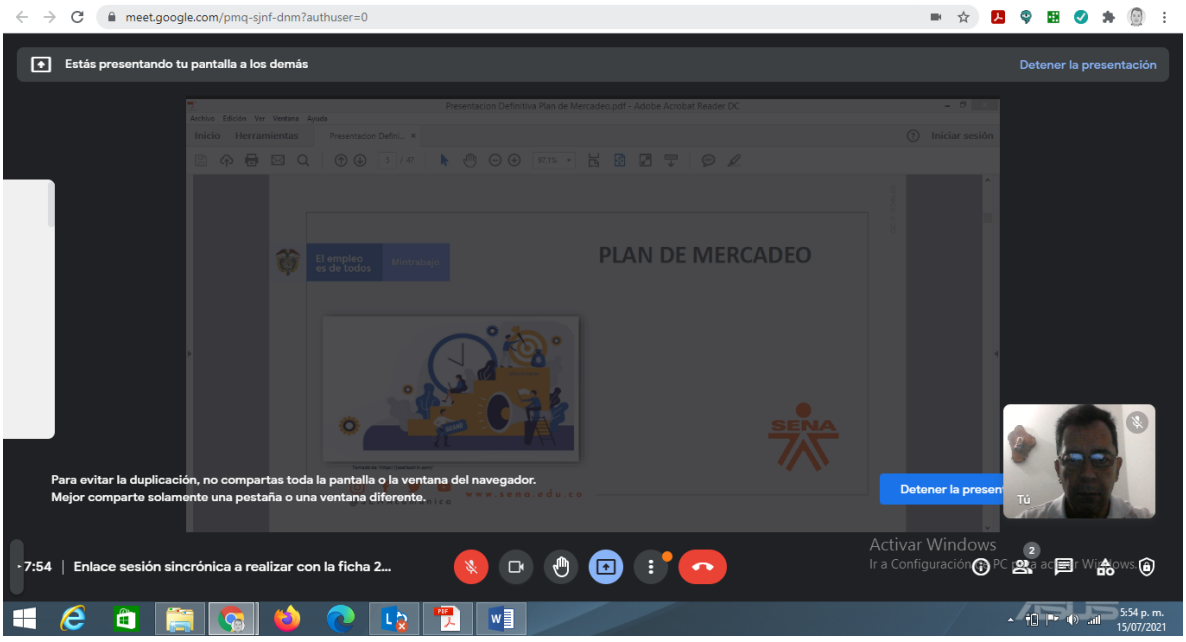

Recibidos (785) - cciro@misena
Servicio Nacional de Aprendizaje
Meet: Sesión en línea Eviden
meet.google.com/vxw-znbn-ebj?authuser=0
Tú
Click here to set emojis
Ficha...

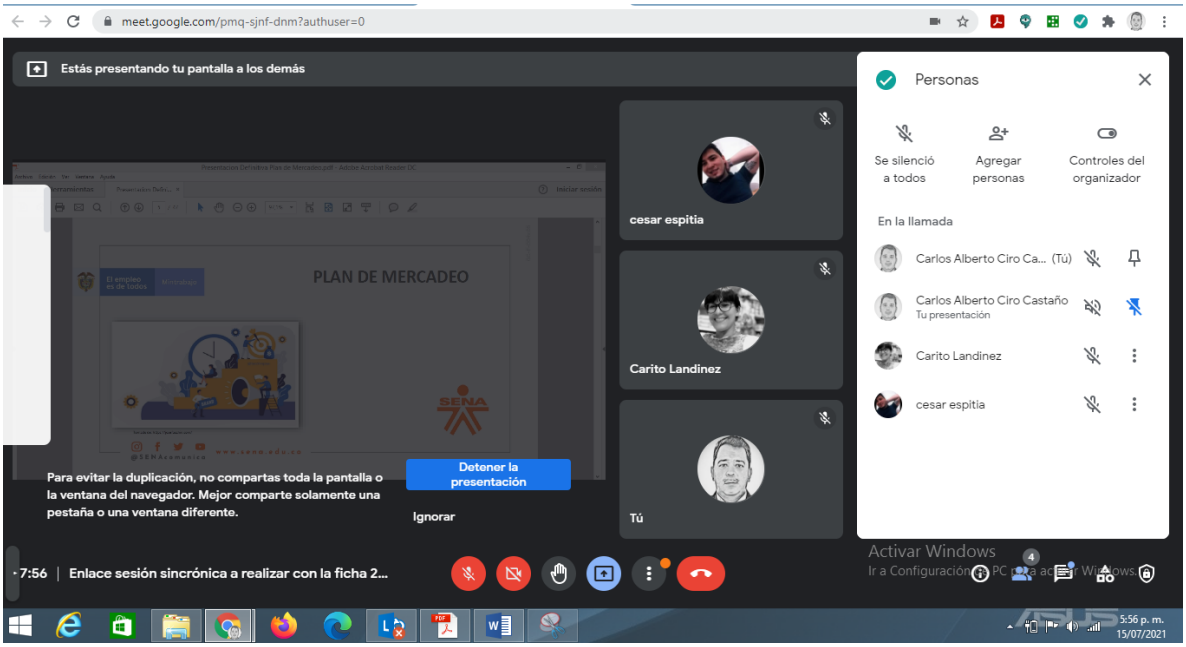
Ficha: 2175872 – Tecnología en Gestión de Mercados

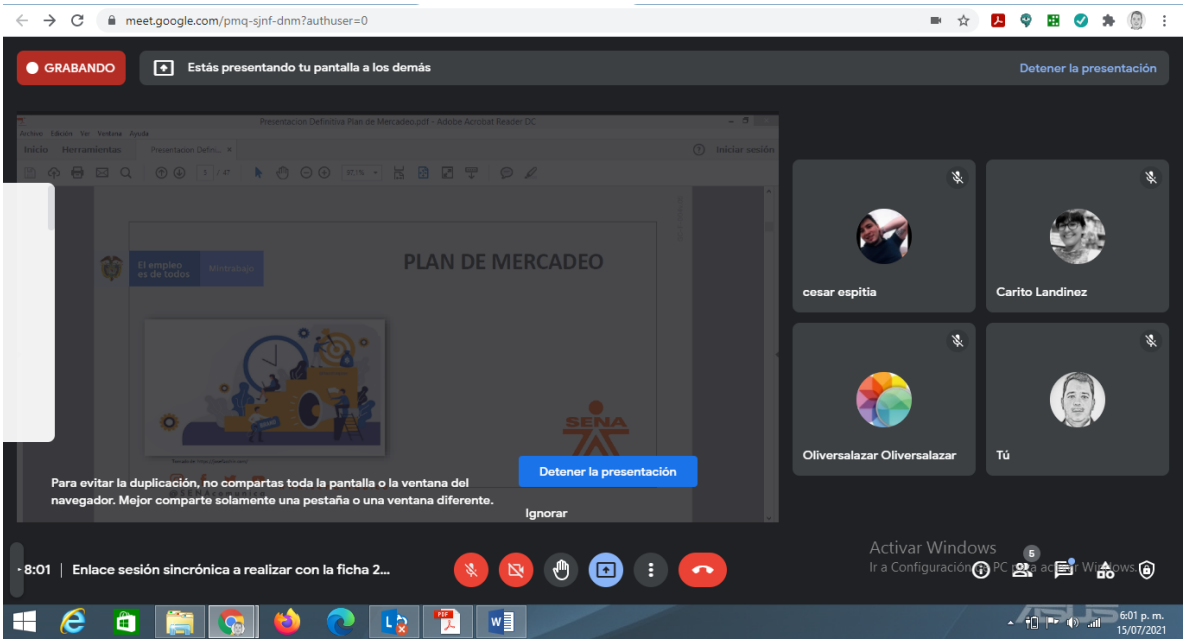


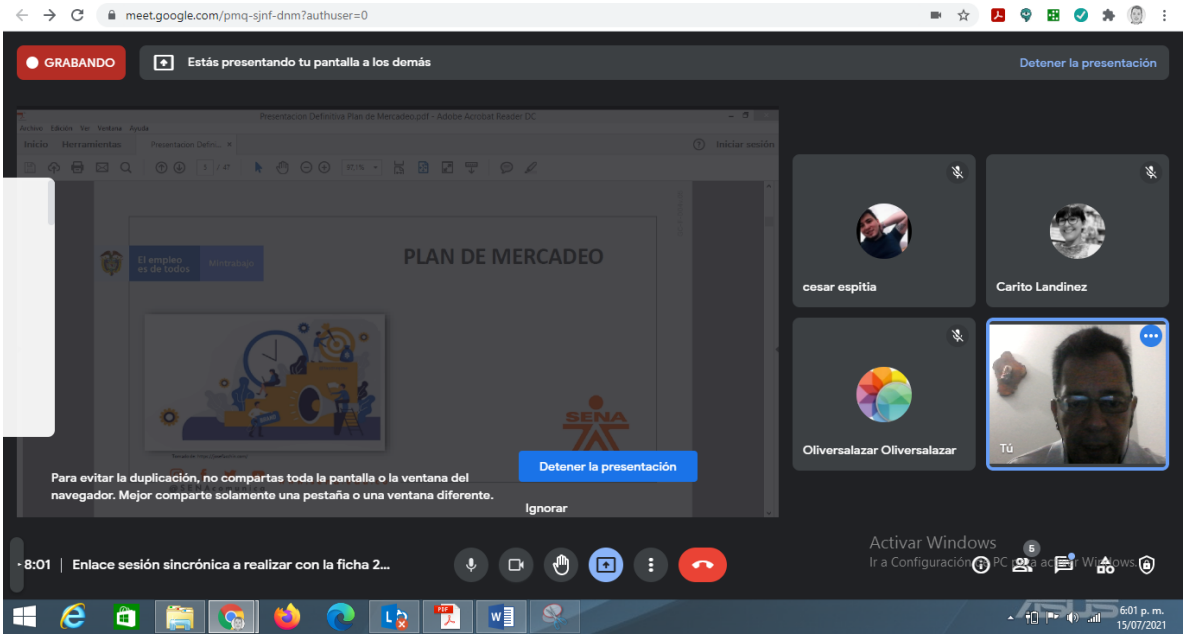


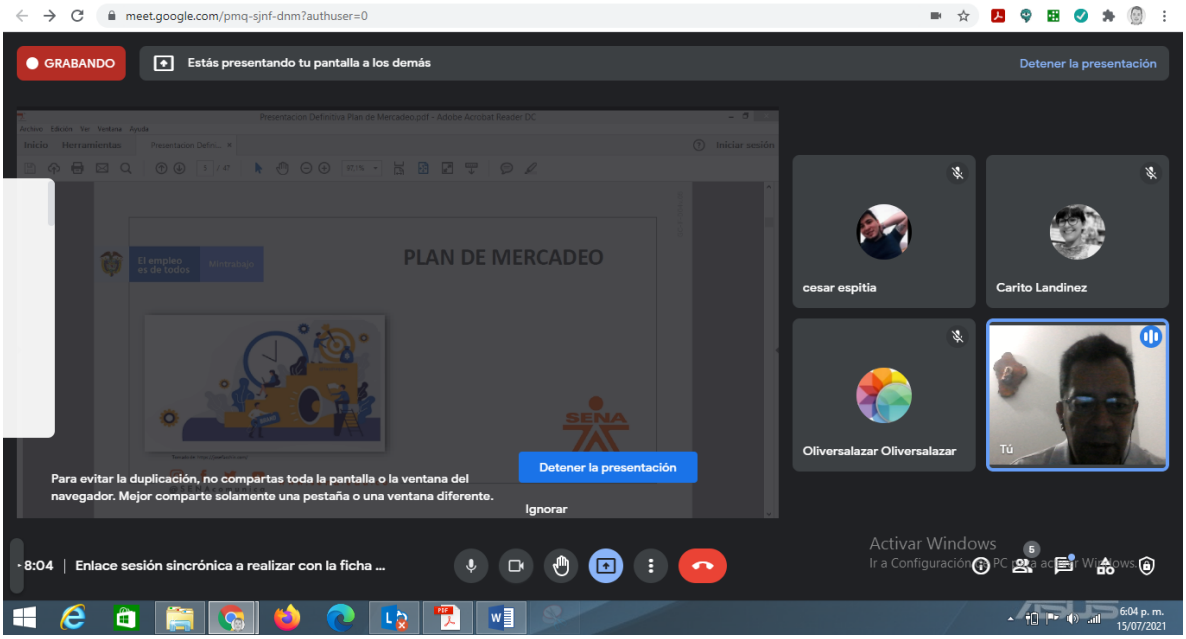

meet.google.com/pmq-sjnf-dnm?authuser=0
Tú
7:53 | Enlace sesión sincrónica a realizar con la ficha 2...
Activar Windows
5:53 p. m.
15/07/2021

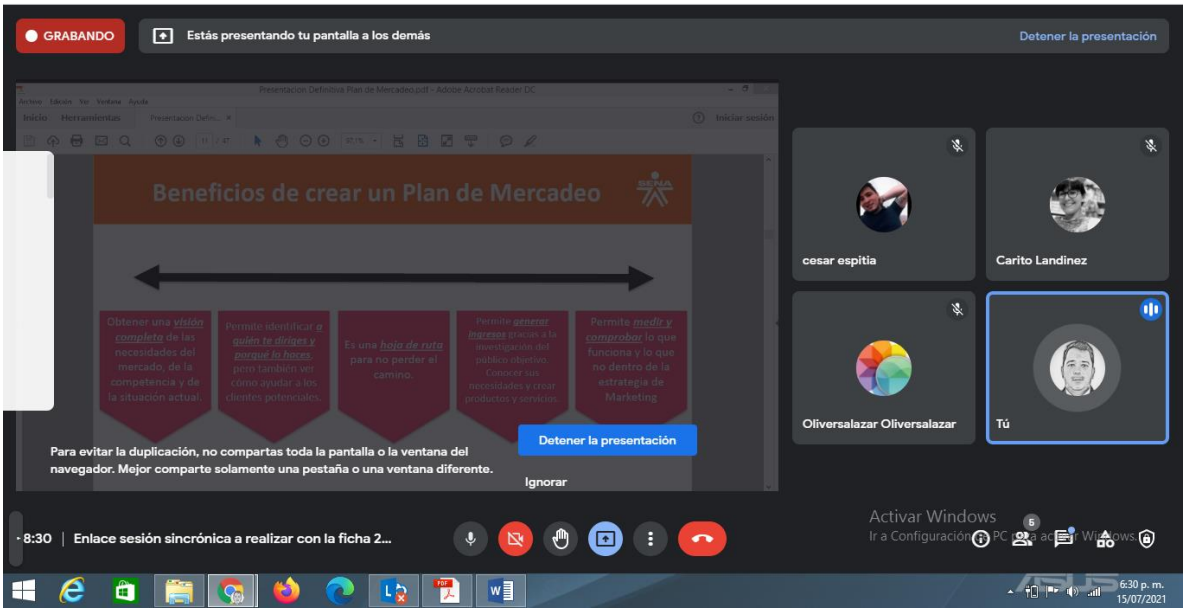

meet.google.com/pmq-sjnf-dnm?authuser=0
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
PLAN DE MERCADEO
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador.
Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Tú
7:54 | Enlace sesión sincrónica a realizar con la ficha 2...
Activar Windows
5:54 p. m.
15/07/2021

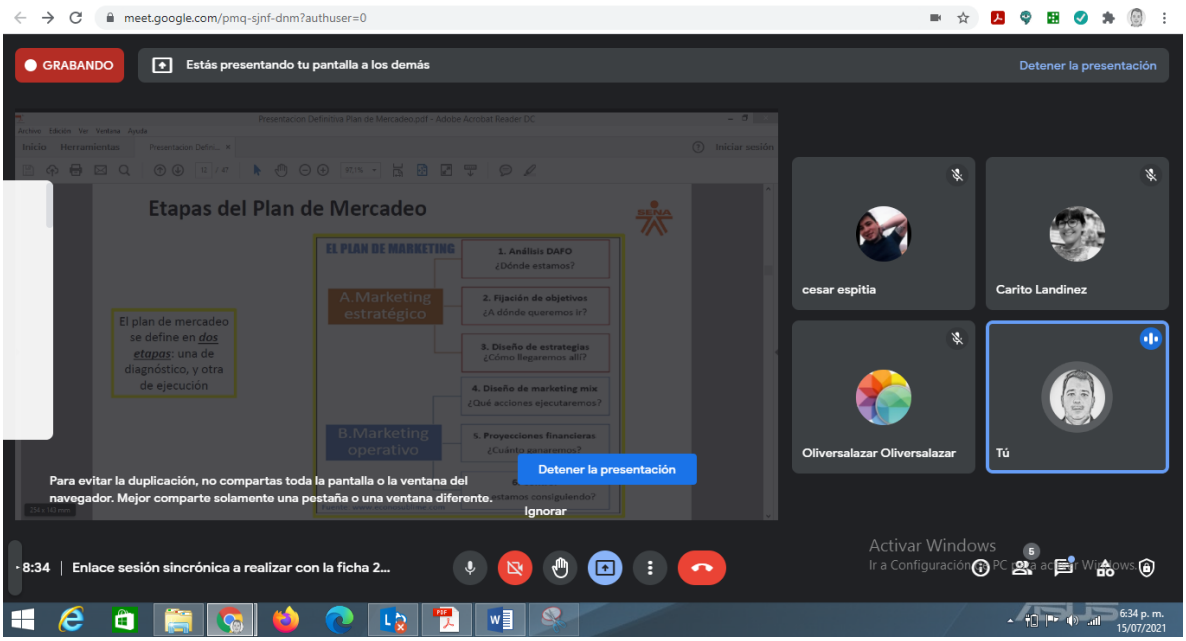

meet.google.com/pmq-sjnf-dnm?authuser=0
Estás presentando tu pantalla a los demás
Personas
Se silenció a todos
Agregar personas
Controles del organizador
En la llamada
Carlos Alberto Ciro Ca... (Tú)
Carlos Alberto Ciro Castaño
Tu presentación
Carito Landinez
cesar espitia
cesar espitia
Carito Landinez
Tú
PLAN DE MERCADEO
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
7:56 | Enlace sesión sincrónica a realizar con la ficha 2...
Activar Windows
5:56 p. m.
15/07/2021

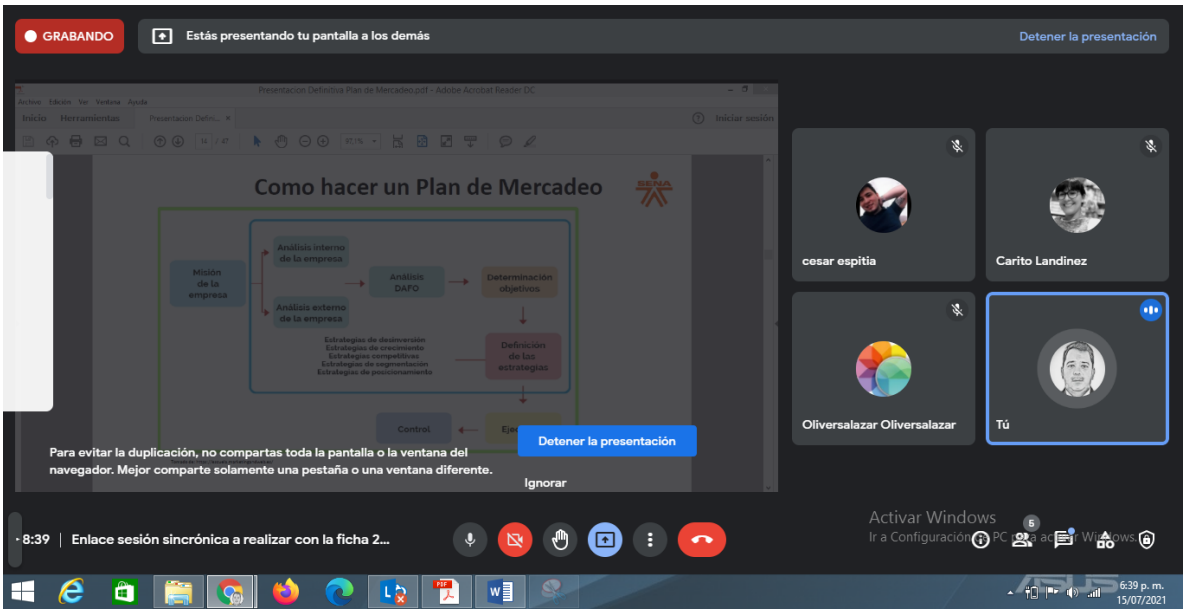

meet.google.com/pmq-sjnf-dnm?authuser=0
GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
PLAN DE MERCADEO
cesar espitia
Carito Landinez
Oliversalazar Oliversalazar
Tú
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
8:01 | Enlace sesión sincrónica a realizar con la ficha 2...
Activar Windows
6:01 p. m.
15/07/2021

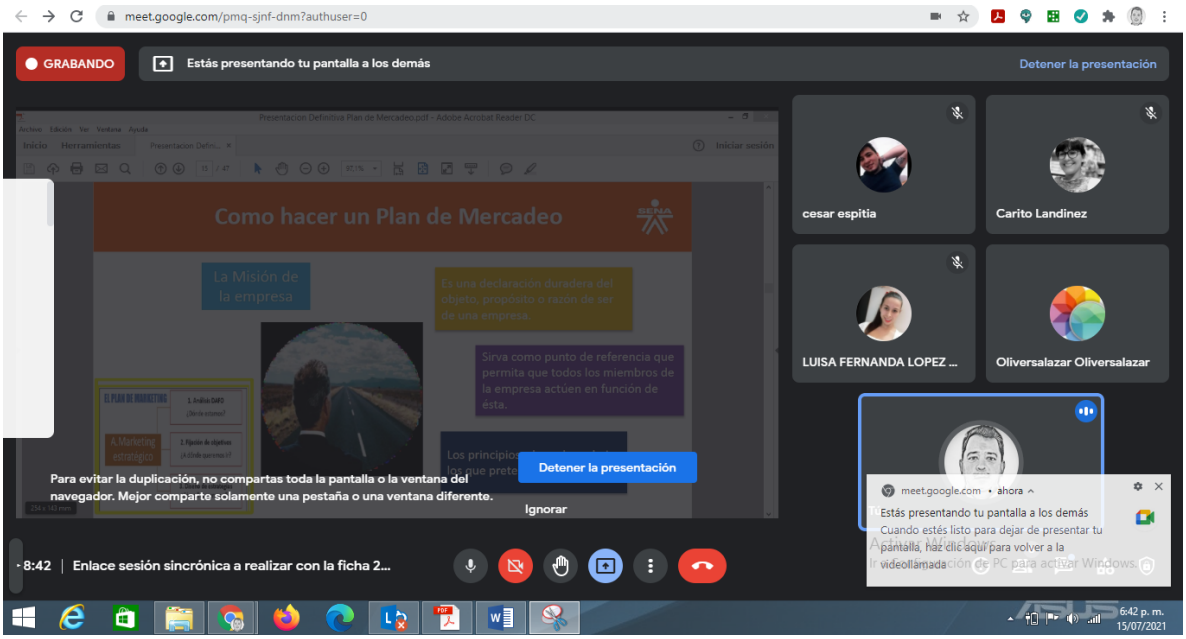

meet.google.com/pmq-sjnf-dnm?authuser=0
GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
PLAN DE MERCADEO
El empleo es de todos
Mintrabajo
SENA
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
cesar espitia
Carito Landinez
Oliversalazar Oliversalazar
Tú
8:01 | Enlace sesión sincrónica a realizar con la ficha 2...
Activar Windows
6:01 p. m.
15/07/2021

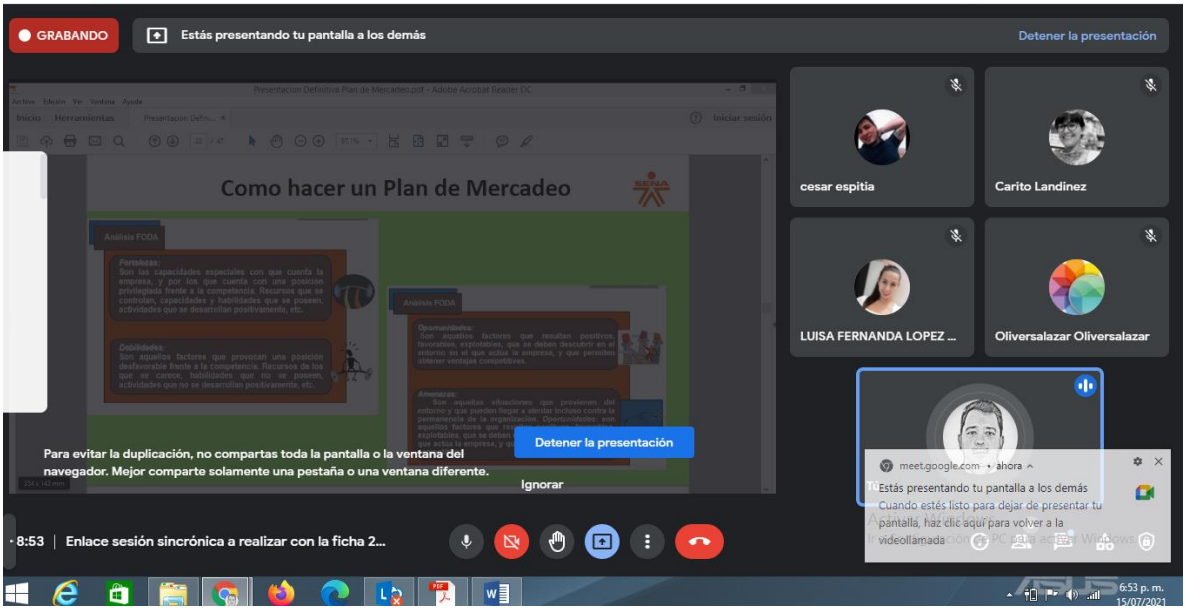

meet.google.com/pmq-sjnf-dnm?authuser=0
GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
PLAN DE MERCADEO
El empleo es de todos
Mintrabajo
SENA
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
cesar espitia
Carito Landinez
Oliversalazar Oliversalazar
Tú
8:04 | Enlace sesión sincrónica a realizar con la ficha ...
Activar Windows
6:04 p. m.
15/07/2021

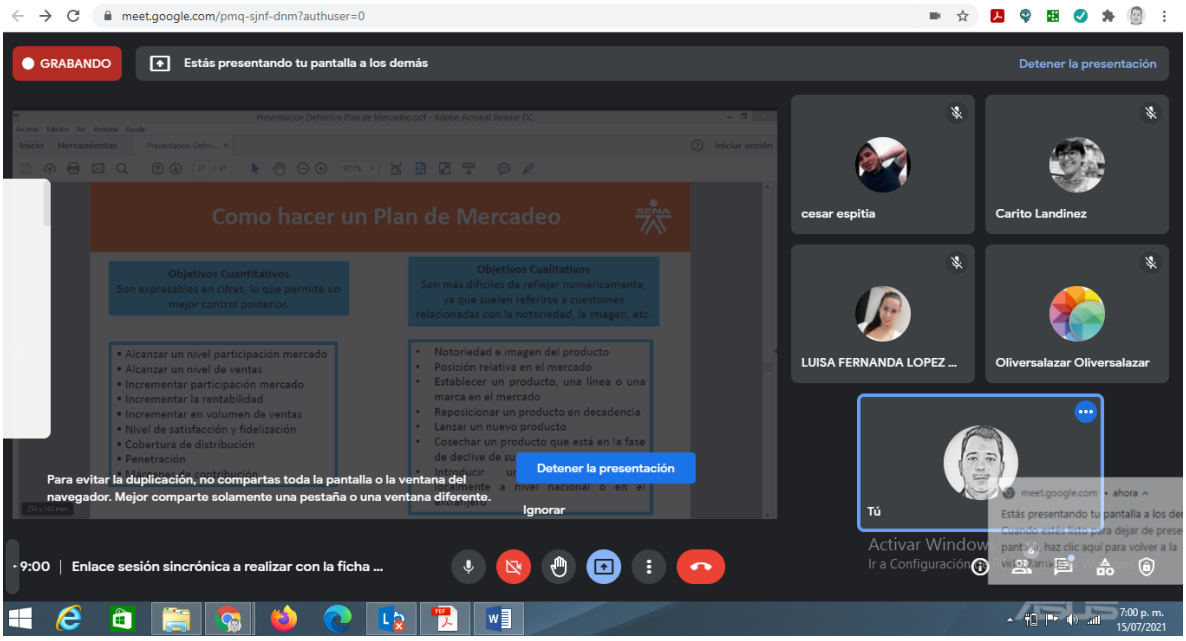

GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Beneficios de crear un Plan de Mercadeo
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
cesar espitia
Carito Landinez
Oliversalazar Oliversalazar
Tú
8:30 | Enlace sesión sincrónica a realizar con la ficha 2...
Activar Windows
6:30 p. m.
15/07/2021

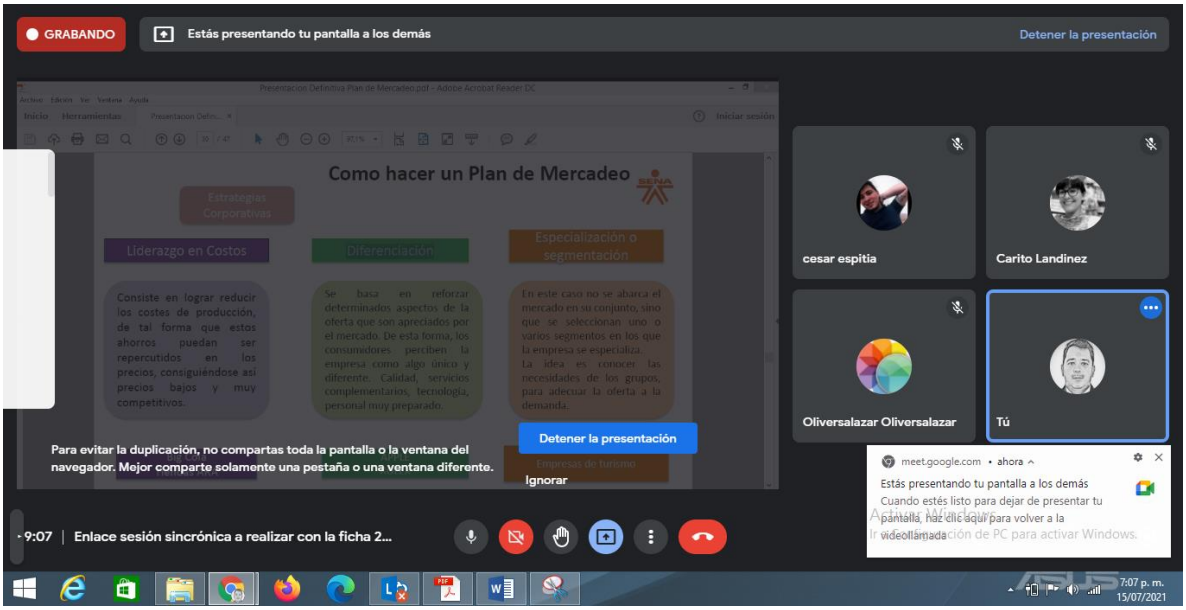

meet.google.com/pmq-sjnf-dnm?authuser=0
GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Etapas del Plan de Mercadeo
EL PLAN DE MARKETING
A. Marketing estratégico
B. Marketing operativo
1. Análisis DAFO
¿Dónde estamos?
2. Fijación de objetivos
¿A dónde queremos ir?
3. Diseño de estrategias
¿Cómo llegaremos allí?
4. Diseño de marketing mix
¿Qué acciones ejecutaremos?
5. Proyecciones financieras
El plan de mercadeo se define en dos etapas: una de diagnóstico, y otra de ejecución
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
cesar espitia
Carito Landinez
Oliversalazar Oliversalazar
Tú
8:34 | Enlace sesión sincrónica a realizar con la ficha 2...
Activar Windows
6:34 p. m.
15/07/2021

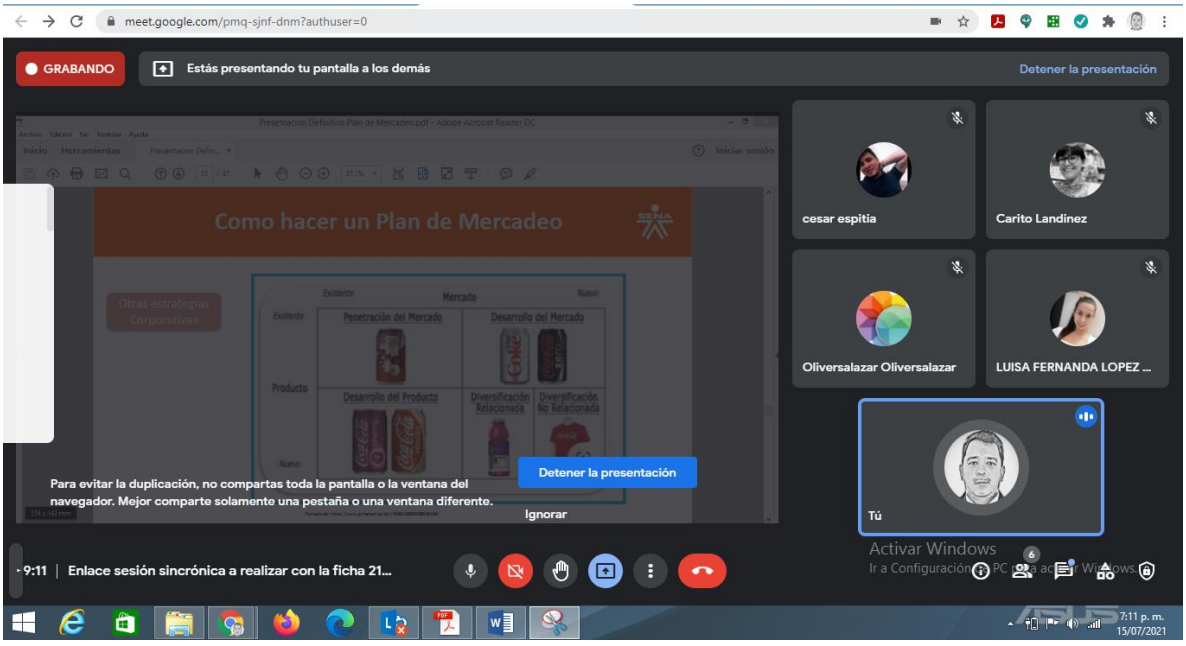

GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Como hacer un Plan de Mercadeo
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
cesar espitia
Carito Landinez
Oliversalazar Oliversalazar
Tú
8:39 | Enlace sesión sincrónica a realizar con la ficha 2...
Activar Windows
6:39 p. m.
15/07/2021

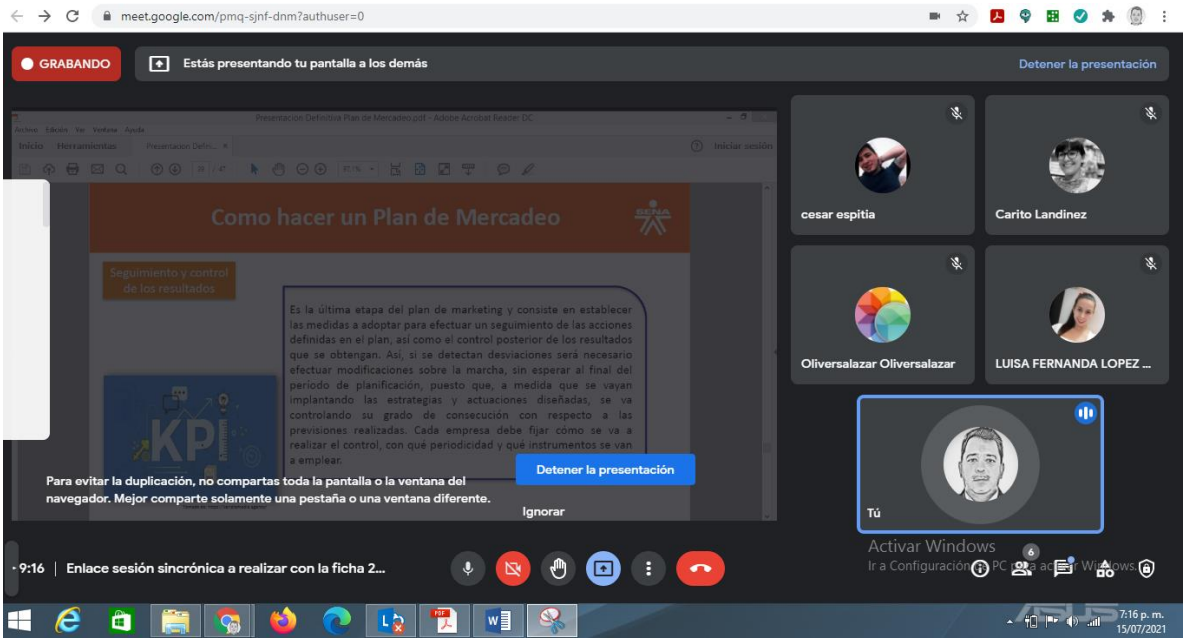

meet.google.com/pmq-sjnf-dnm?authuser=0
GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Como hacer un Plan de Mercadeo
La Misión de la empresa
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
cesar espitia
Carito Landinez
LUISA FERNANDA LOPEZ ...
Oliversalazar Oliversalazar
meet.google.com • ahora
Estás presentando tu pantalla a los demás
Cuando estés listo para dejar de presentar tu pantalla, haz clic aquí para volver a la videollamada
8:42 | Enlace sesión sincrónica a realizar con la ficha 2...
6:42 p. m.
15/07/2021

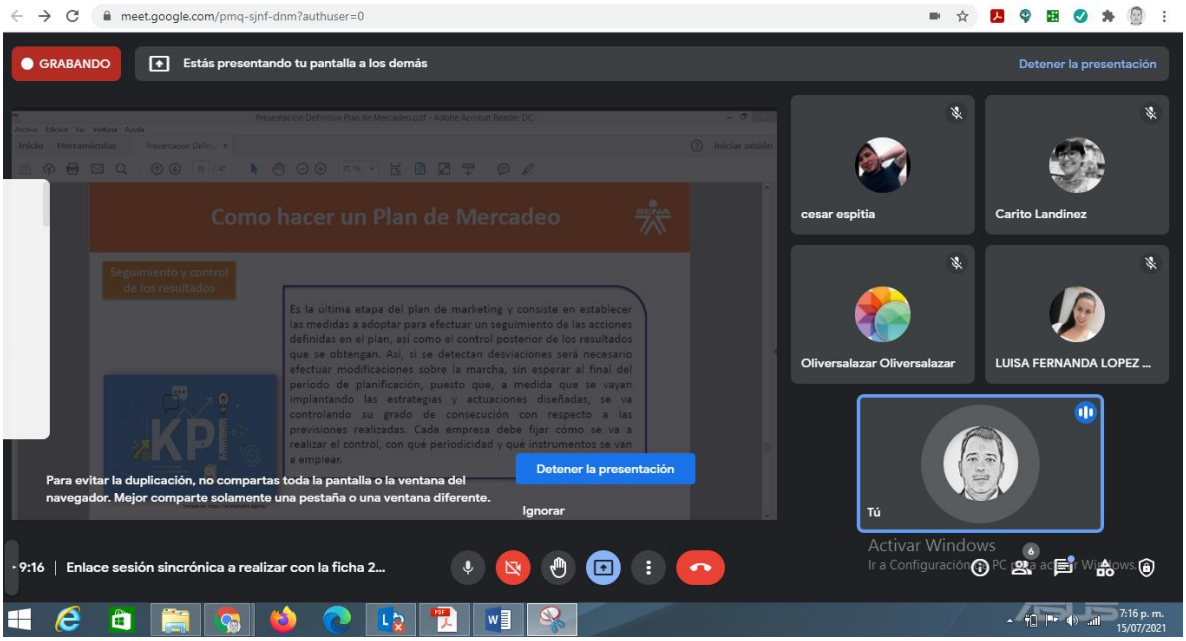

GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Como hacer un Plan de Mercadeo
cesar espitia
Carito Landinez
LUISA FERNANDA LOPEZ ...
Oliversalazar Oliversalazar
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
Estás presentando tu pantalla a los demás
Cuando estés listo para dejar de presentar tu pantalla, haz clic aquí para volver a la videollamada
8:53 | Enlace sesión sincrónica a realizar con la ficha 2...
6:53 p. m.
15/07/2021

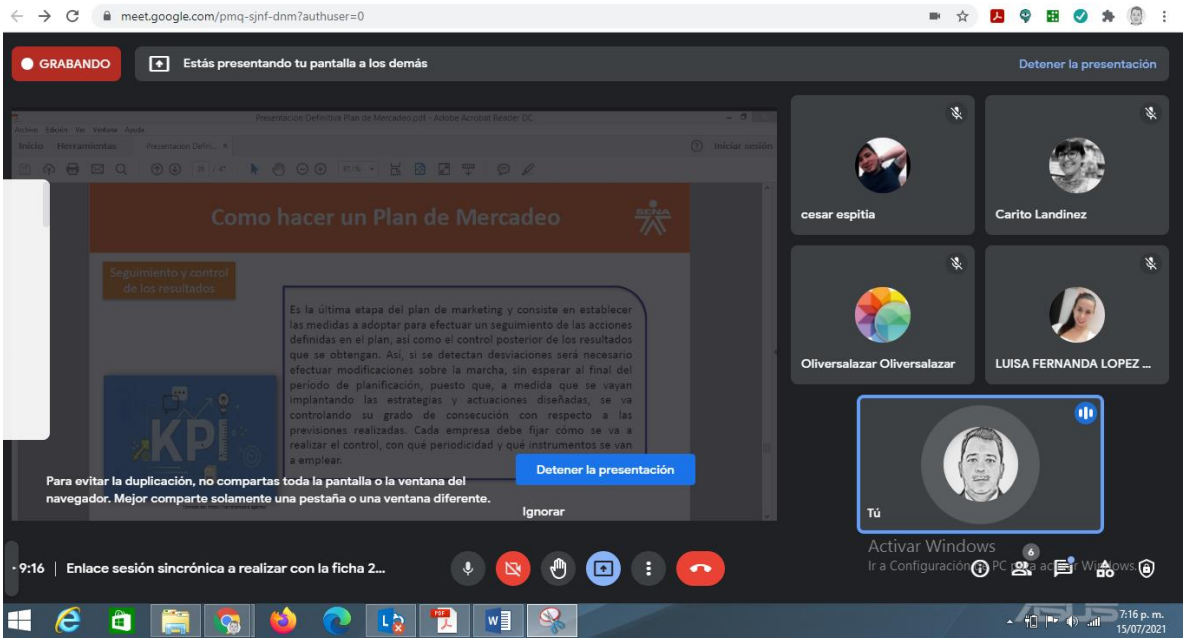

meet.google.com/pmq-sjnf-dnm?authuser=0
GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Como hacer un Plan de Mercadeo
Objetivos Cuantitativos
Son expresables en cifras, lo que permite un mejor control posterior.
Objetivos Cualitativos
Son más difíciles de reflejar numéricamente, ya que suelen referirse a cuestiones relacionadas con la notoriedad, la imagen, etc.
• Alcanzar un nivel participación mercado
• Alcanzar un nivel de ventas
• Incrementar participación mercado
• Incrementar la rentabilidad
• Incrementar en volumen de ventas
• Nivel de satisfacción y fidelización
• Cobertura de distribución
• Penetración
• Notoriedad e imagen del producto
• Posición relativa en el mercado
• Establecer un producto, una línea o una marca en el mercado
• Reposicionar un producto en decadencia
• Lanzar un nuevo producto
• Cosechar un producto que está en la fase de declive de su
cesar espitia
Carito Landinez
LUISA FERNANDA LOPEZ ...
Oliversalazar Oliversalazar
Tú
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
9:00 | Enlace sesión sincrónica a realizar con la ficha ...
7:00 p. m.
15/07/2021

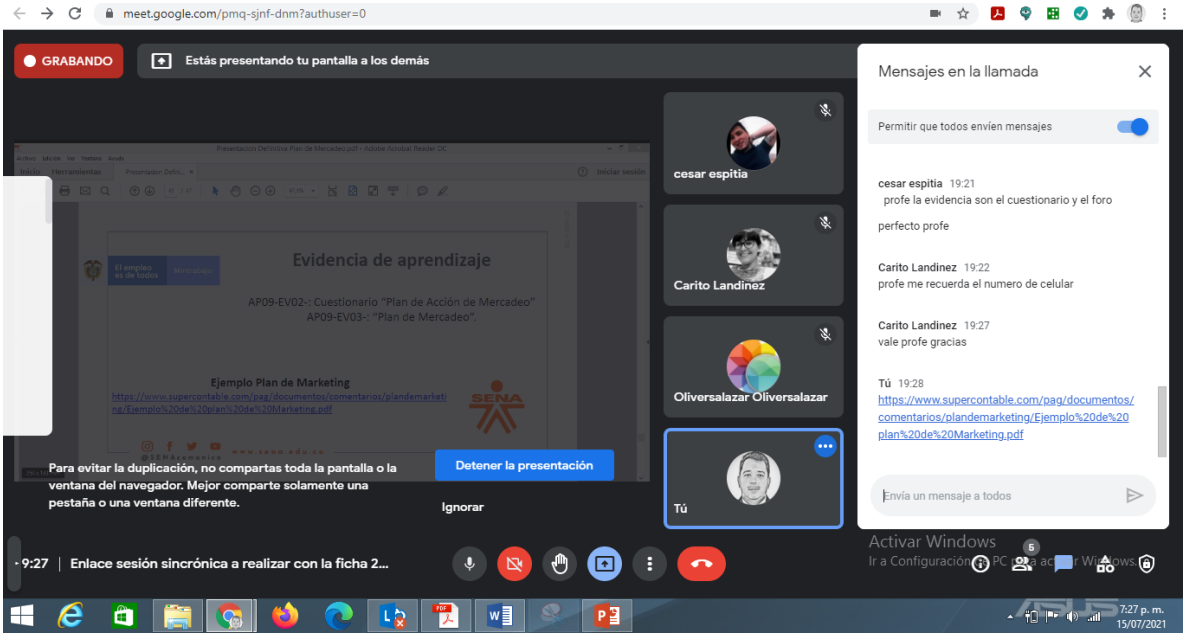

GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Como hacer un Plan de Mercadeo
Estrategias Corporativas
Liderazgo en Costos
Diferenciación
Especialización o segmentación
Consiste en lograr reducir los costes de producción, de tal forma que estos ahorros puedan ser repercutidos en los precios, consiguiéndose así precios bajos y muy competitivos.
Se basa en reforzar determinados aspectos de la oferta que son apreciados por el mercado. De esta forma, los consumidores perciben la empresa como algo único y diferente. Calidad, servicios complementarios, tecnología, personal muy preparado.
En este caso no se abarca el mercado en su conjunto, sino que se seleccionan uno o vários segmentos en los que la empresa se especializa. La idea es conocer las necesidades de los grupos, para adecuar la oferta a la demanda.
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
cesar espitia
Carito Landinez
Oliversalazar Oliversalazar
Tú
meet.google.com • ahora
Estás presentando tu pantalla a los demás
Cuando estés listo para dejar de presentar tu pantalla, haz clic aquí para volver a la videollamada
9:07 | Enlace sesión sincrónica a realizar con la ficha 2...
7:07 p. m.
15/07/2021

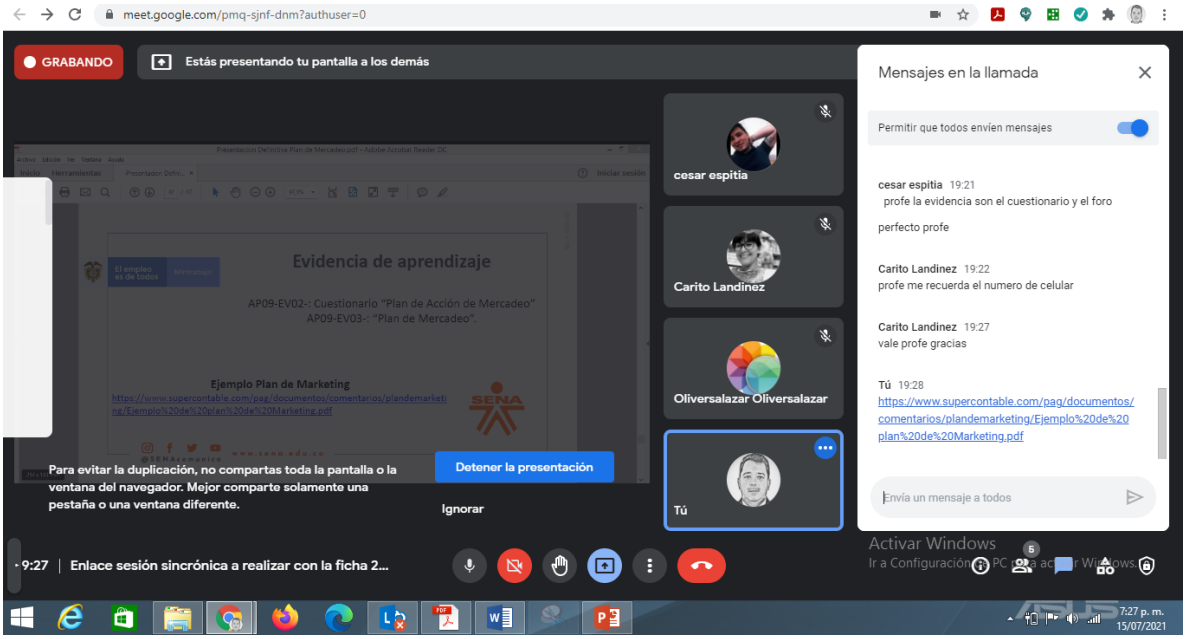

meet.google.com/pmq-sjnf-dnm?authuser=0
GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Como hacer un Plan de Mercadeo
Otras estrategias Corporativas
Mercado
Existente
Nuevo
Penetración del Mercado
Desarrollo del Mercado
Producto
Desarrollo del Producto
Diversificación Relacionada
Diversificación No Relacionada
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
cesar espitia
Carito Landinez
Oliversalazar Oliversalazar
LUISA FERNANDA LOPEZ ...
Tú
Activar Windows
9:11 | Enlace sesión sincrónica a realizar con la ficha 21...
7:11 p. m.
15/07/2021


meet.google.com/pmq-sjnf-dnm?authuser=0
GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Como hacer un Plan de Mercadeo
Seguimiento y control de los resultados
Es la última etapa del plan de marketing y consiste en establecer las medidas a adoptar para efectuar un seguimiento de las acciones definidas en el plan, así como el control posterior de los resultados que se obtengan. Así, si se detectan desviaciones será necesario efectuar modificaciones sobre la marcha, sin esperar al final del periodo de planificación, puesto que, a medida que se vayan implantando las estrategias y actuaciones diseñadas, se va controlando su grado de consecución con respecto a las previsiones realizadas. Cada empresa debe fijar cómo se va a realizar el control, con qué periodicidad y qué instrumentos se van a emplear.
KPI
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
cesar espitia
Carito Landinez
Oliversalazar Oliversalazar
LUISA FERNANDA LOPEZ ...
Tú
9:16 | Enlace sesión sincrónica a realizar con la ficha 2...
Activar Windows
7:16 p. m.
15/07/2021

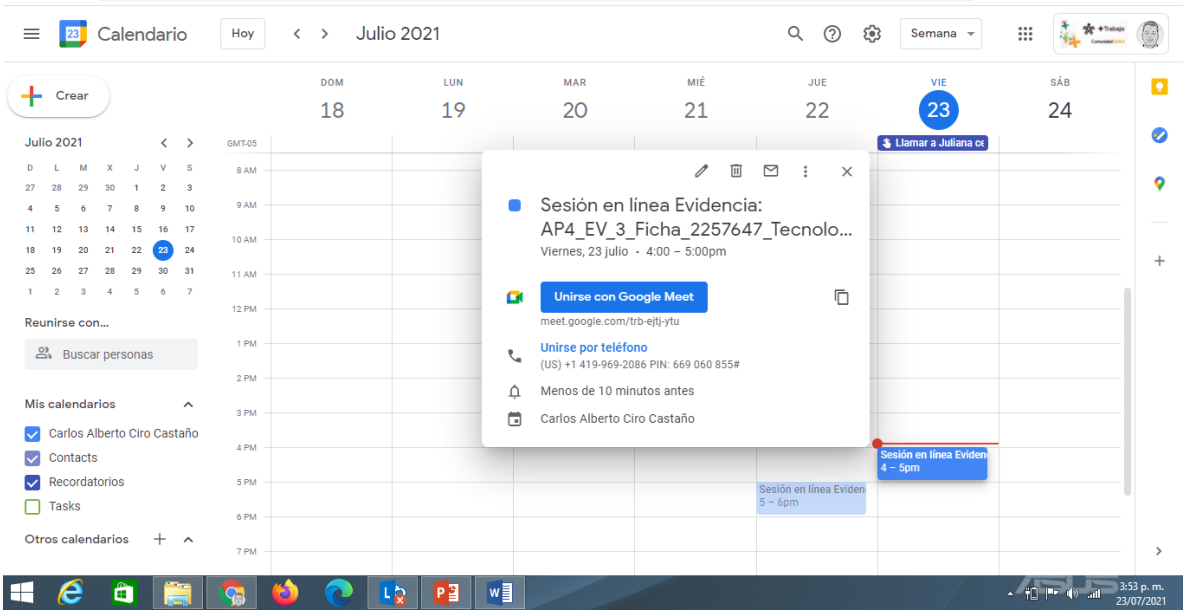

meet.google.com/pmq-sjnf-dnm?authuser=0
GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Como hacer un Plan de Mercadeo
Seguimiento y control de los resultados
Es la última etapa del plan de marketing y consiste en establecer las medidas a adoptar para efectuar un seguimiento de las acciones definidas en el plan, así como el control posterior de los resultados que se obtengan. Así, si se detectan desviaciones será necesario efectuar modificaciones sobre la marcha, sin esperar al final del periodo de planificación, puesto que, a medida que se vayan implantando las estrategias y actuaciones diseñadas, se va controlando su grado de consecución con respecto a las previsiones realizadas. Cada empresa debe fijar cómo se va a realizar el control, con qué periodicidad y qué instrumentos se van a emplear.
KPI
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
cesar espitia
Carito Landinez
Oliversalazar Oliversalazar
LUISA FERNANDA LOPEZ ...
Tú
9:16 | Enlace sesión sincrónica a realizar con la ficha 2...
Activar Windows
7:16 p. m.
15/07/2021

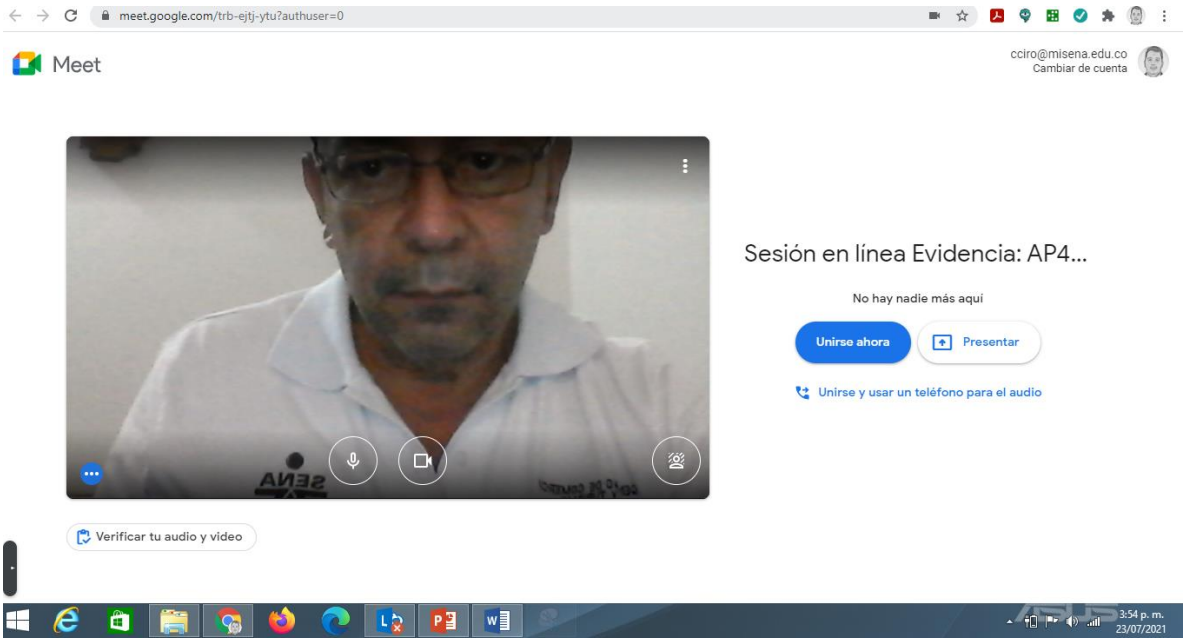

meet.google.com/pmq-sjnf-dnm?authuser=0
GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Como hacer un Plan de Mercadeo
Seguimiento y control de los resultados
Es la última etapa del plan de marketing y consiste en establecer las medidas a adoptar para efectuar un seguimiento de las acciones definidas en el plan, así como el control posterior de los resultados que se obtengan. Así, si se detectan desviaciones será necesario efectuar modificaciones sobre la marcha, sin esperar al final del periodo de planificación, puesto que, a medida que se vayan implantando las estrategias y actuaciones diseñadas, se va controlando su grado de consecución con respecto a las previsiones realizadas. Cada empresa debe fijar cómo se va a realizar el control, con qué periodicidad y qué instrumentos se van a emplear.
KPI
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
cesar espitia
Carito Landinez
Oliversalazar Oliversalazar
LUISA FERNANDA LOPEZ ...
Tú
9:16 | Enlace sesión sincrónica a realizar con la ficha 2...
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows
7:16 p. m.
15/07/2021

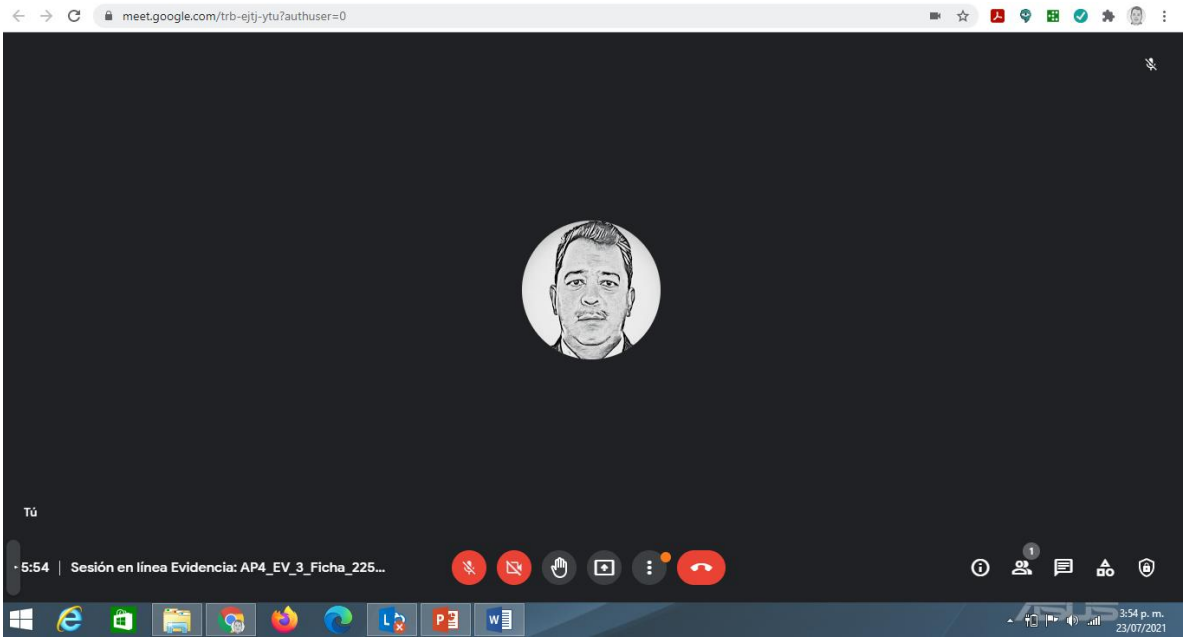

meet.google.com/pmq-sjnf-dnm?authuser=0
GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Evidencia de aprendizaje
AP09-EV02-: Cuestionario "Plan de Acción de Mercadeo"
AP09-EV03-: "Plan de Mercadeo".
Ejemplo Plan de Marketing
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
cesar espitia
Carito Landinez
Oliversalazar Oliversalazar
Tú
Mensajes en la llamada
Permitir que todos envíen mensajes
cesar espitia 19:21
profe la evidencia son el cuestionario y el foro
perfecto profe
Carito Landinez 19:22
profe me recuerda el numero de celular
Carito Landinez 19:27
vale profe gracias
Tú 19:28
https://www.supercontable.com/pag/documentos/comentarios/plandemarketing/Ejemplo%20de%20plan%20de%20Marketing.pdf
Envía un mensaje a todos
9:27 | Enlace sesión sincrónica a realizar con la ficha 2...
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows
7:27 p. m.
15/07/2021

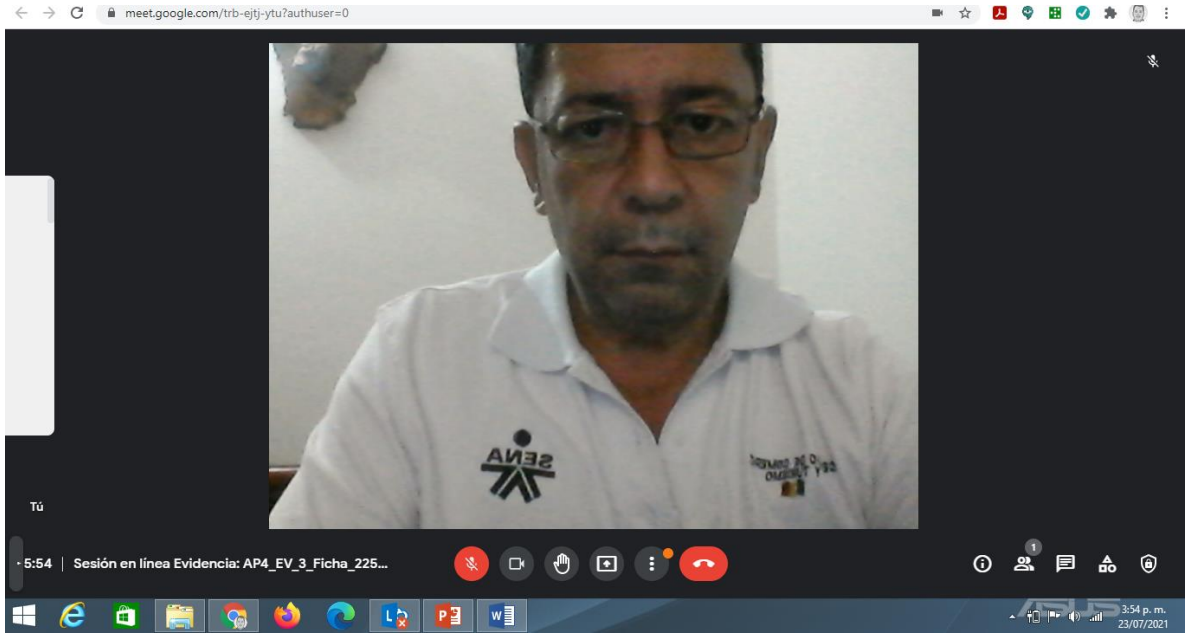


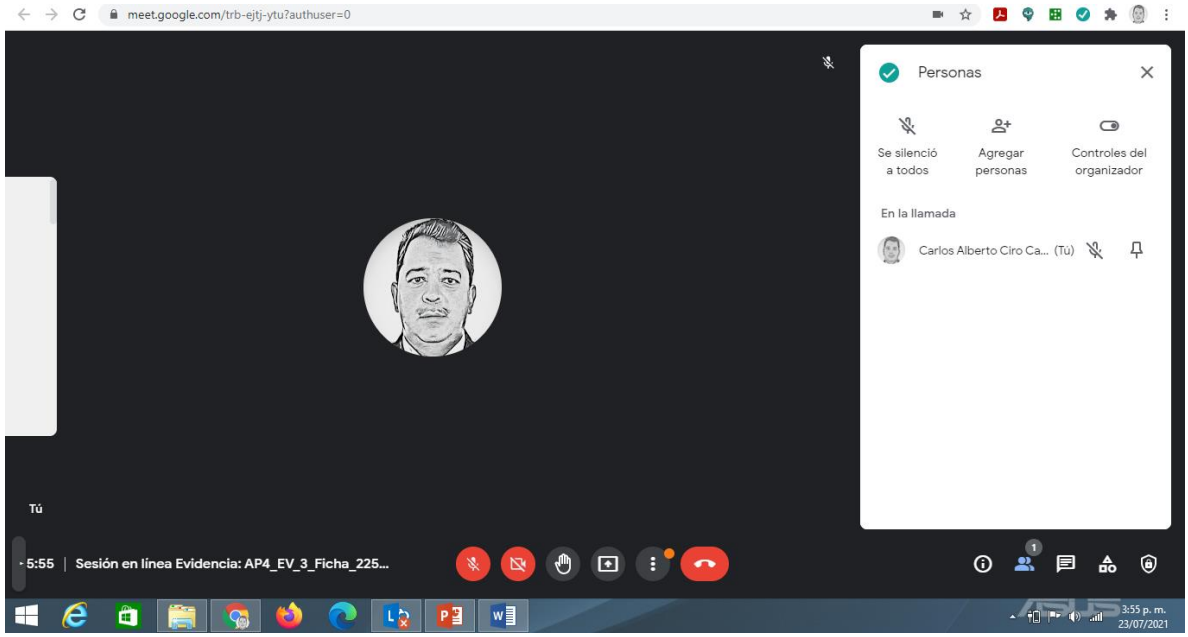
Ficha: 2257647 – Negociación Internacional

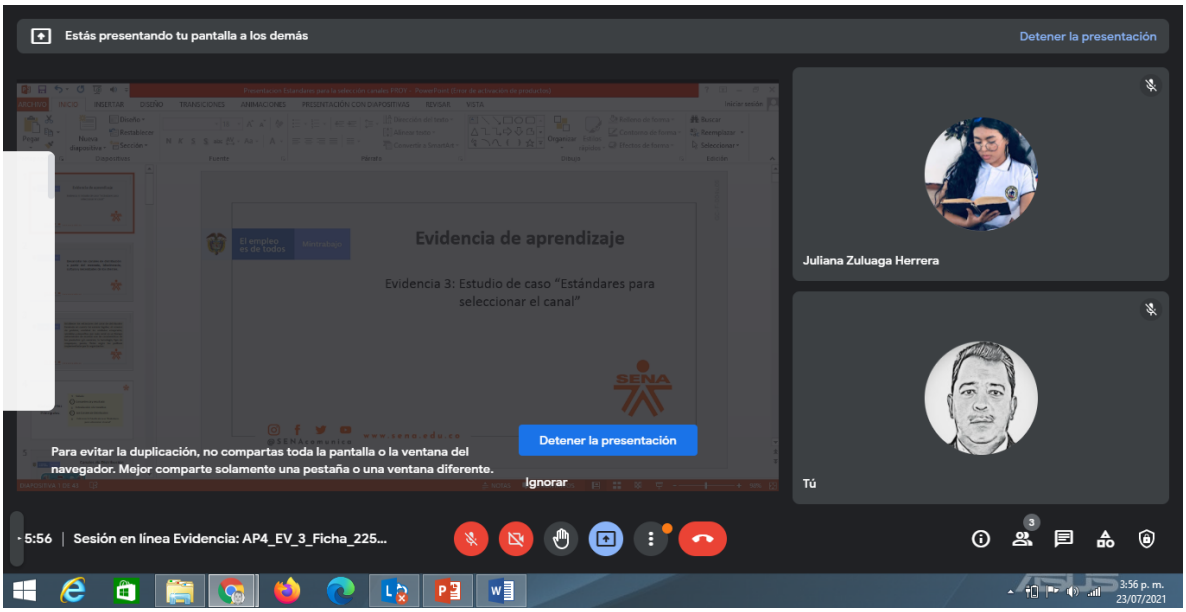


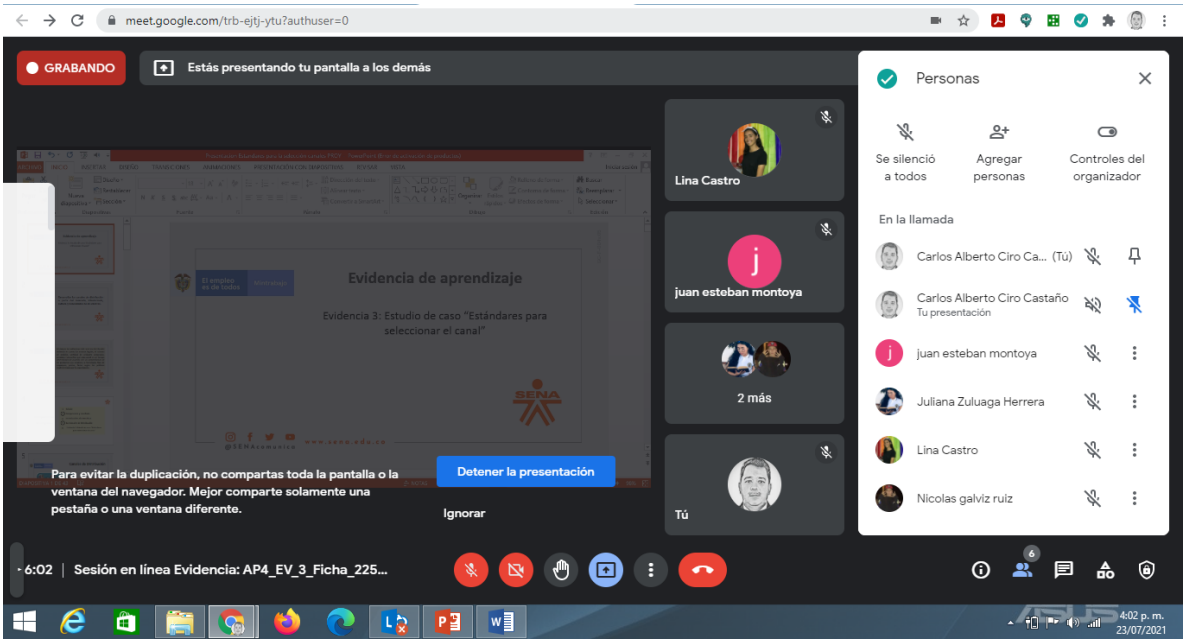

meet.google.com/trb-ejtj-ytu?authuser=0
Meet
cciro@misena.edu.co
Cambiar de cuenta
Sesión en línea Evidencia: AP4...
No hay nadie más aquí
Unirse ahora
Presentar
Unirse y usar un teléfono para el audio
Verificar tu audio y video
3:54 p. m.
23/07/2021

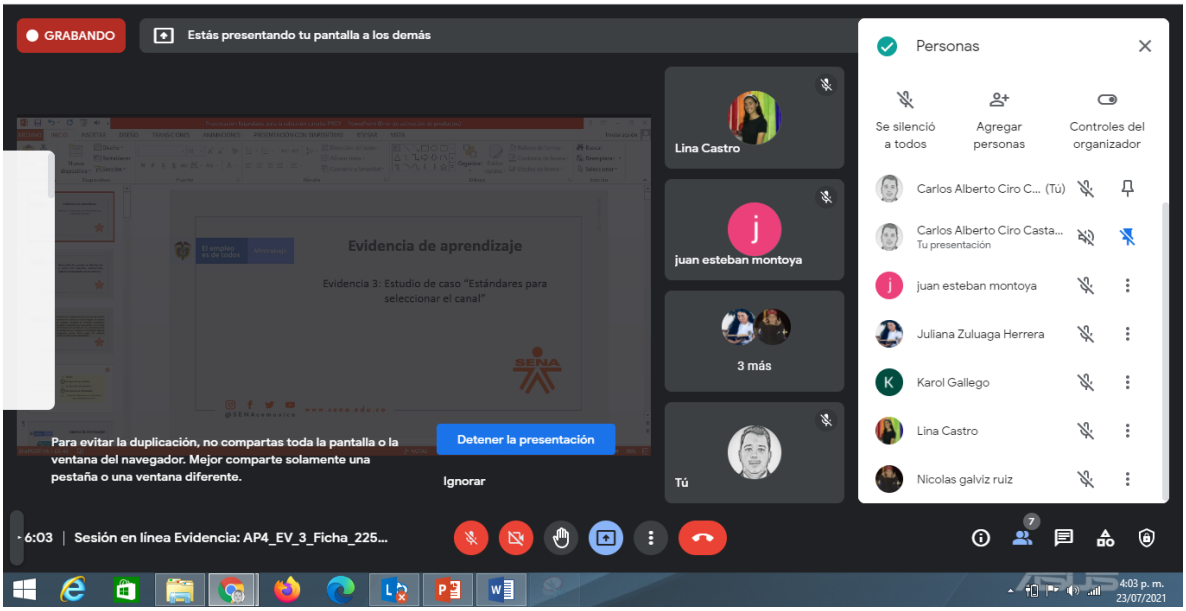

meet.google.com/trb-ejtj-ytu?authuser=0
Tú
5:54 | Sesión en línea Evidencia: AP4_EV_3_Ficha_225...
3:54 p. m.
23/07/2021

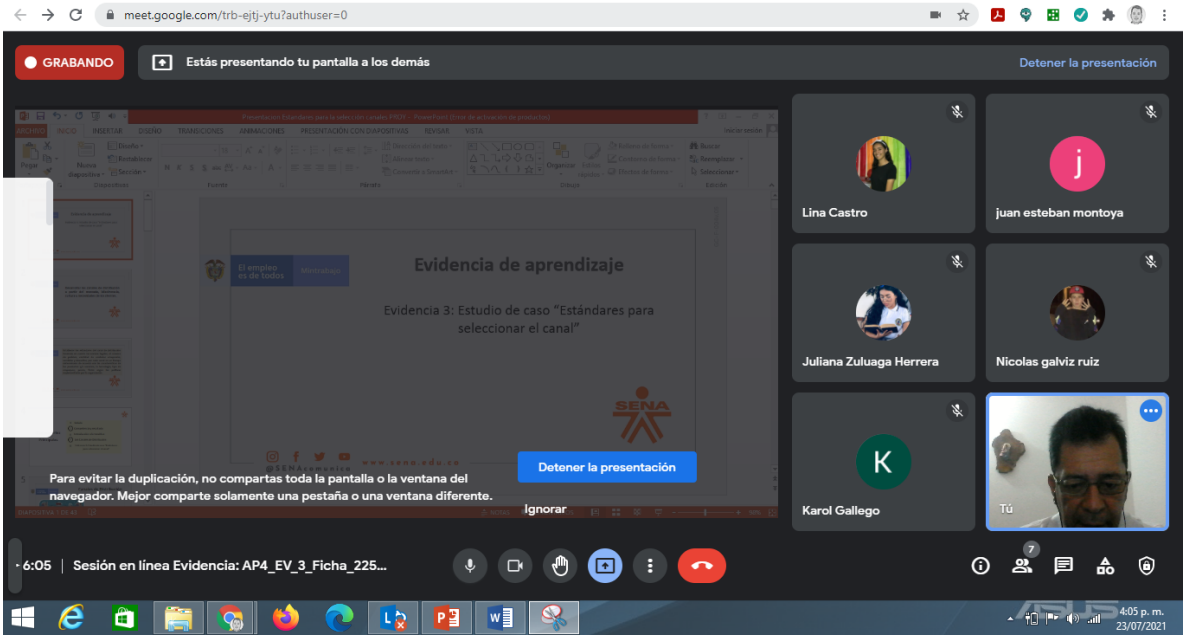

meet.google.com/trb-ejtj-ytu?authuser=0
Tú
5:54 | Sesión en línea Evidencia: AP4_EV_3_Ficha_225...
3:54 p. m.
23/07/2021

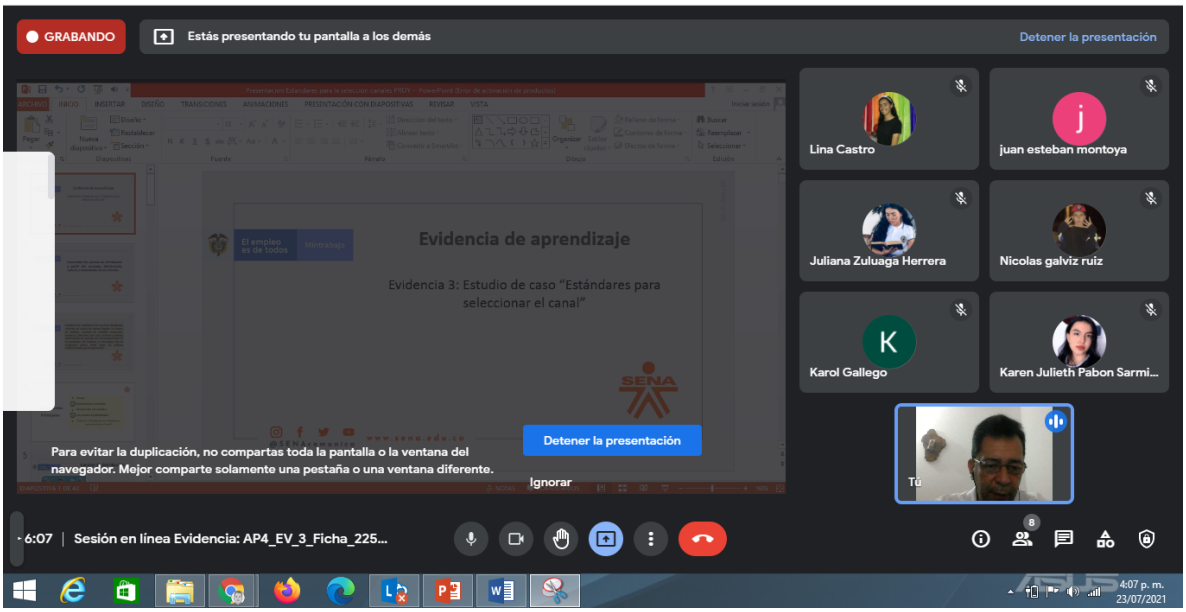

meet.google.com/trb-ejtj-ytu?authuser=0
Personas
Se silenció a todos
Agregar personas
Controles del organizador
En la llamada
Carlos Alberto Ciro Ca... (Tú)
Tú
5:55 | Sesión en línea Evidencia: AP4_EV_3_Ficha_225...
3:55 p. m.
23/07/2021

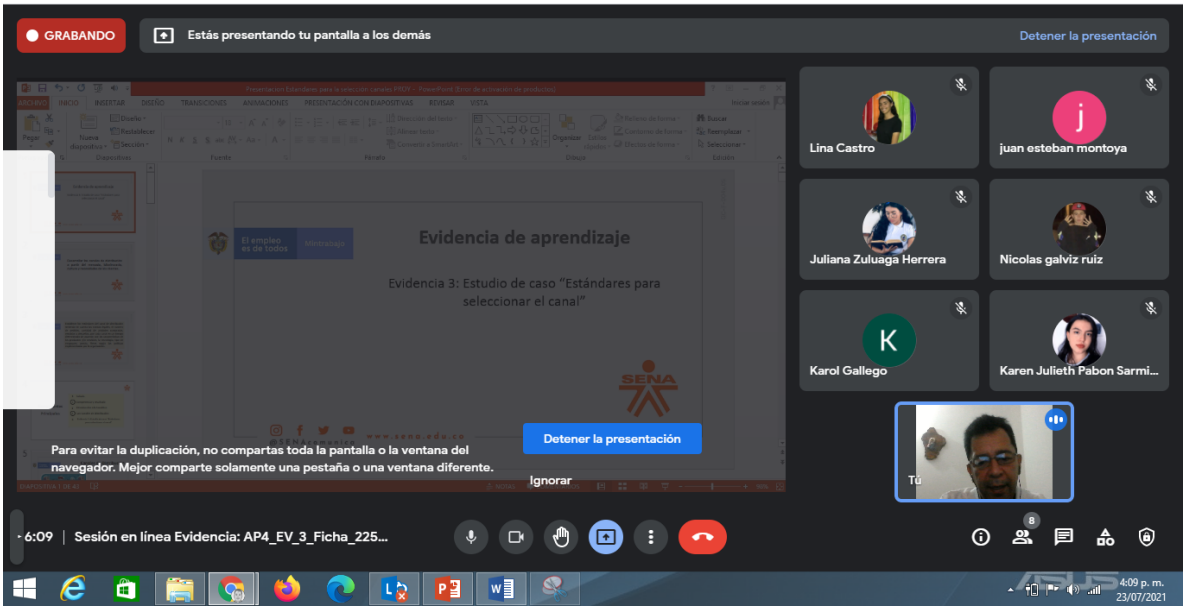

Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Evidencia de aprendizaje
Evidencia 3: Estudio de caso "Estándares para seleccionar el canal"
Juliana Zuluaga Herrera
Tú
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
5:56 | Sesión en línea Evidencia: AP4_EV_3_Ficha_225...
3:56 p. m.
23/07/2021

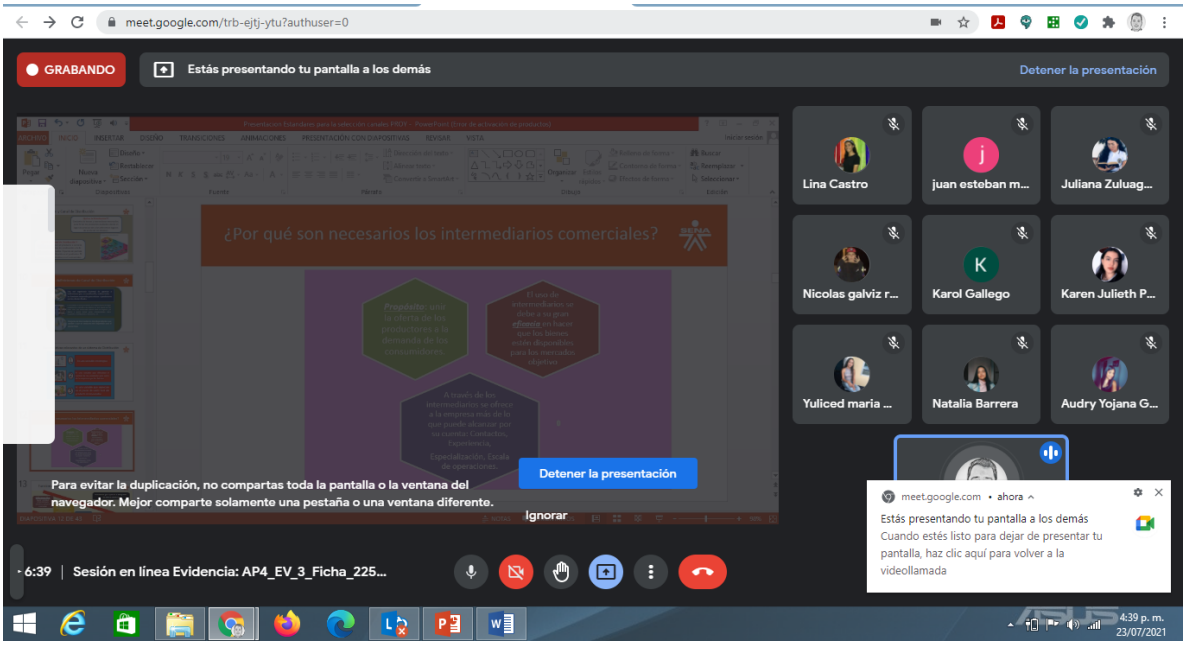

meet.google.com/trb-ejtj-ytu?authuser=0
GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Evidencia de aprendizaje
Evidencia 3: Estudio de caso "Estándares para seleccionar el canal"
Lina Castro
juan esteban montoya
2 más
Tú
Personas
Se silenció a todos
Agregar personas
Controles del organizador
En la llamada
Carlos Alberto Ciro Ca... (Tú)
Carlos Alberto Ciro Castaño
Tu presentación
juan esteban montoya
Juliana Zuluaga Herrera
Lina Castro
Nicolas galviz ruiz
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
6:02 | Sesión en línea Evidencia: AP4_EV_3_Ficha_225...
4:02 p. m.
23/07/2021

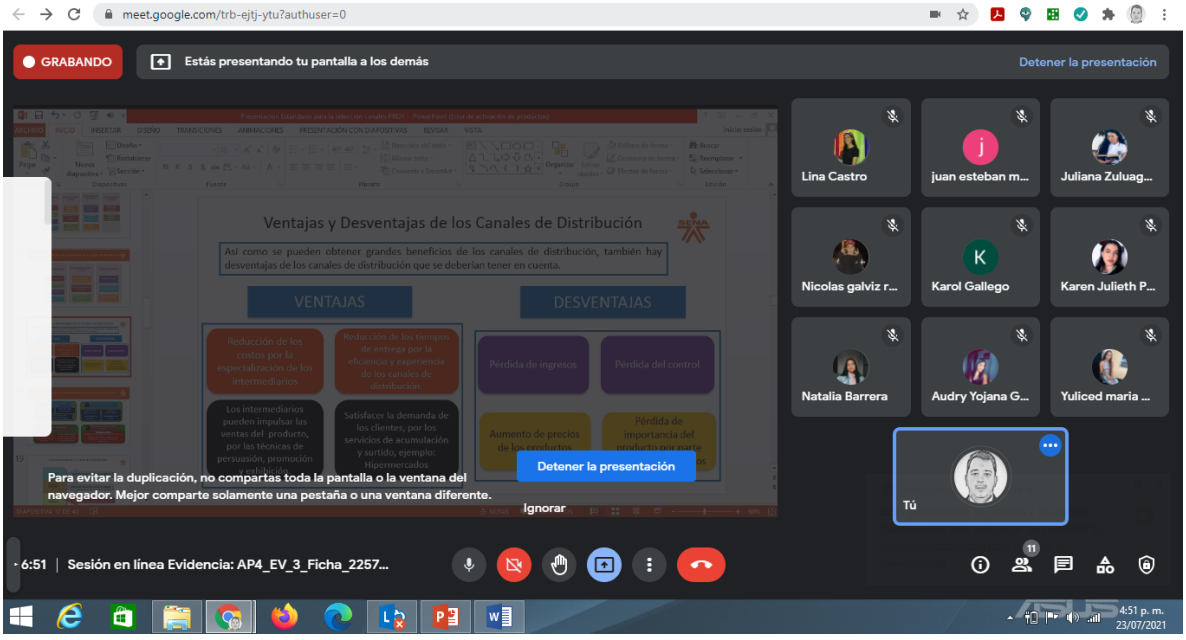

GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Evidencia de aprendizaje
Evidencia 3: Estudio de caso "Estándares para seleccionar el canal"
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
Lina Castro
juan esteban montoya
3 más
Tú
Personas
Se silenció a todos
Agregar personas
Controles del organizador
Carlos Alberto Ciro C... (Tú)
Carlos Alberto Ciro Casta...
Tu presentación
juan esteban montoya
Juliana Zuluaga Herrera
Karol Gallego
Lina Castro
Nicolas galviz ruiz
6:03 | Sesión en línea Evidencia: AP4_EV_3_Ficha_225...
4:03 p. m.
23/07/2021

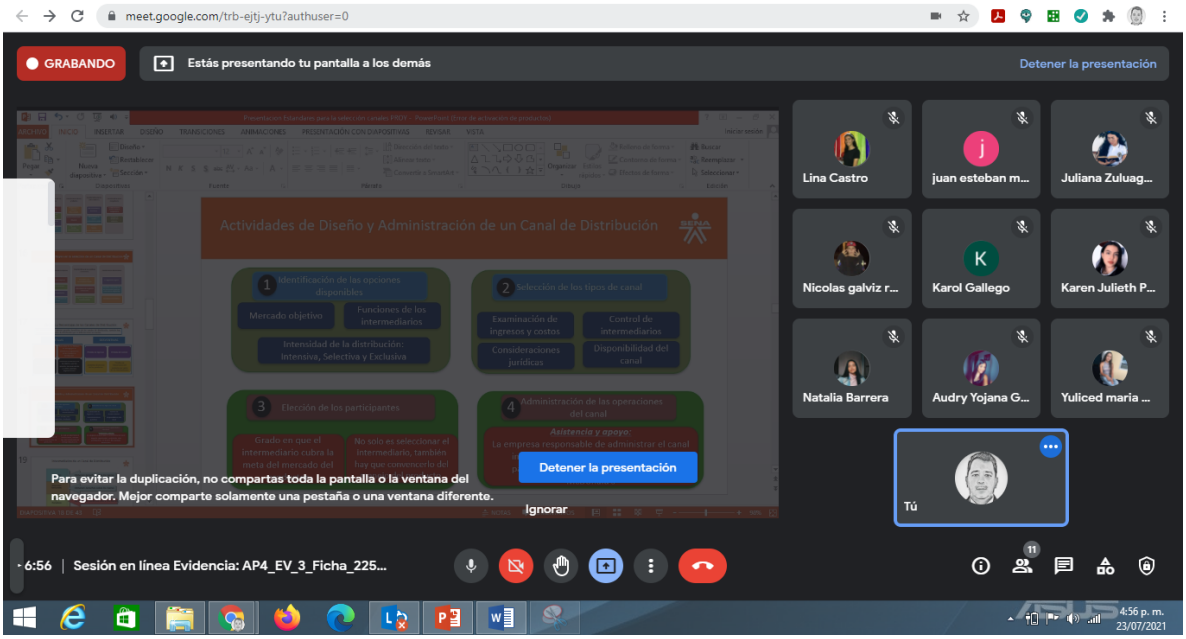

meet.google.com/trb-ejtj-ytu?authuser=0
GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Evidencia de aprendizaje
Evidencia 3: Estudio de caso "Estándares para seleccionar el canal"
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
Lina Castro
juan esteban montoya
Juliana Zuluaga Herrera
Nicolas galviz ruiz
Karol Gallego
Tú
6:05 | Sesión en línea Evidencia: AP4_EV_3_Ficha_225...
4:05 p. m.
23/07/2021

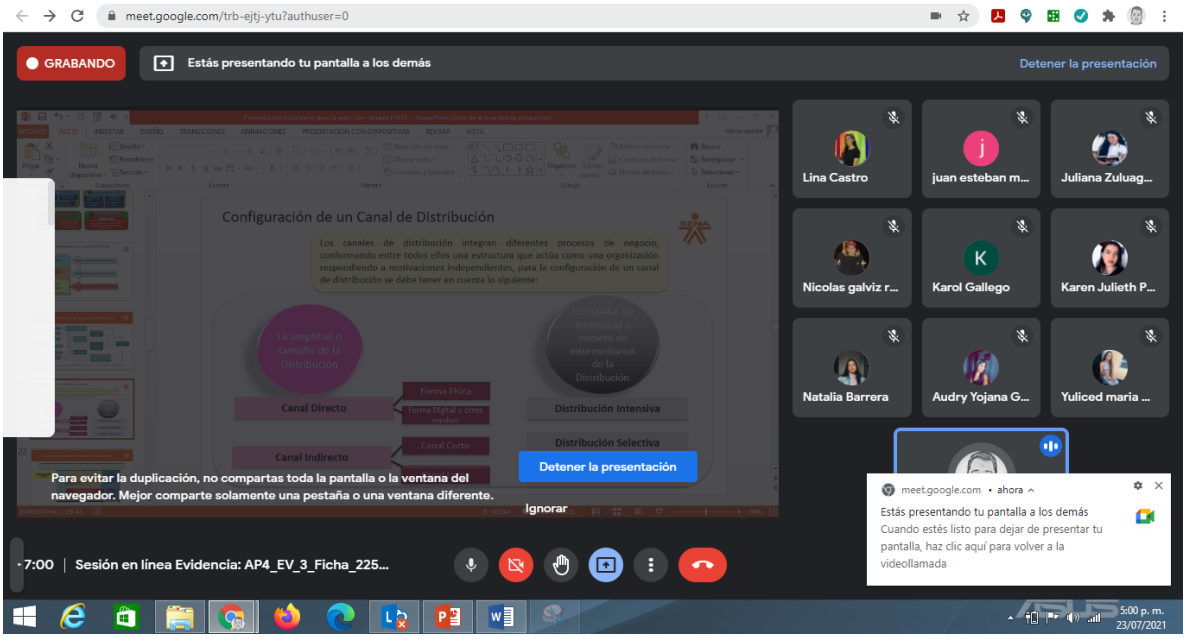

GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Evidencia de aprendizaje
Evidencia 3: Estudio de caso "Estándares para seleccionar el canal"
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
Lina Castro
juan esteban montoya
Juliana Zuluaga Herrera
Nicolas galviz ruiz
Karol Gallego
Karen Julieth Pabon Sarmi...
Tú
6:07 | Sesión en línea Evidencia: AP4_EV_3_Ficha_225...
4:07 p. m.
23/07/2021

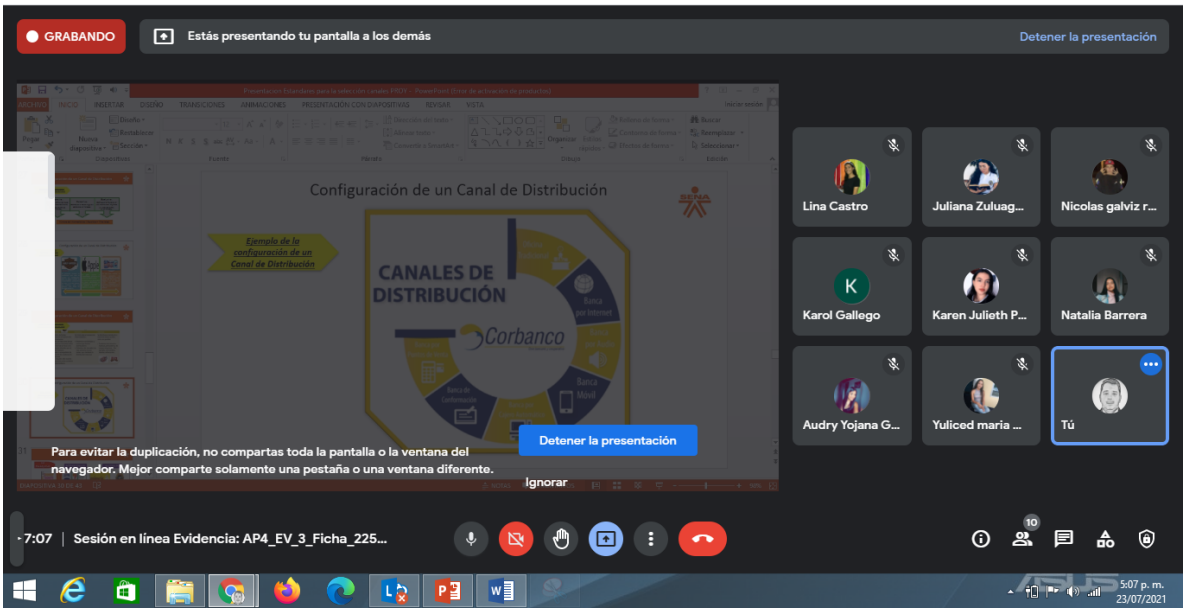

GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Evidencia de aprendizaje
Evidencia 3: Estudio de caso "Estándares para seleccionar el canal"
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
Lina Castro
juan esteban montoya
Juliana Zuluaga Herrera
Nicolas galviz ruiz
Karol Gallego
Karen Julieth Pabon Sarmi...
Tú
6:09 | Sesión en línea Evidencia: AP4_EV_3_Ficha_225...
4:09 p. m.
23/07/2021

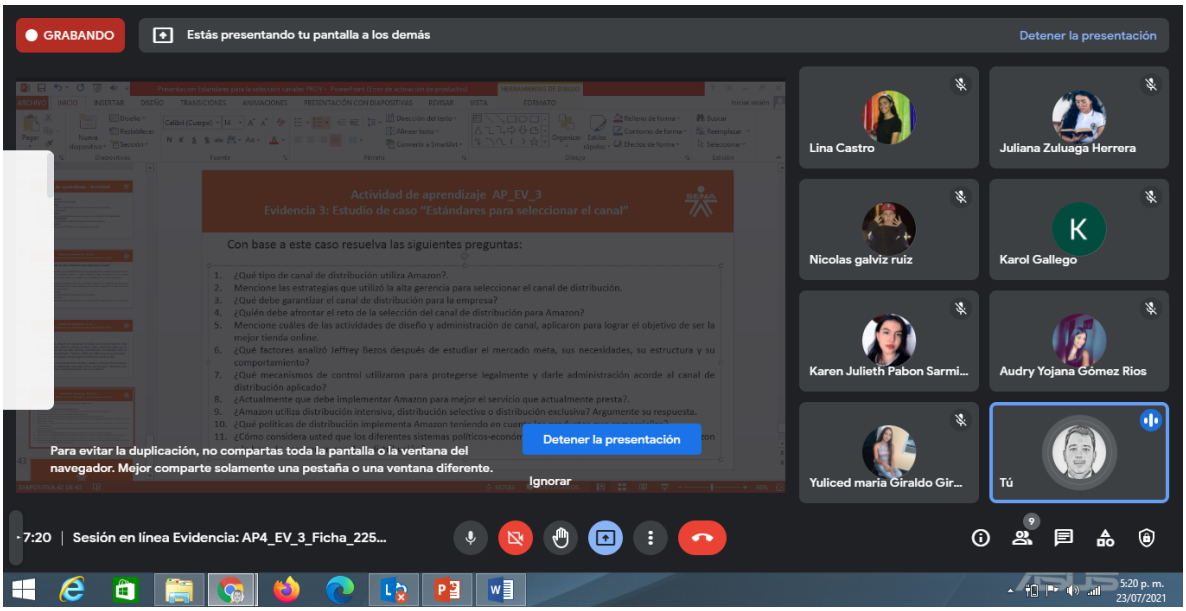

meet.google.com/trb-ejtj-ytu?authuser=0
GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
¿Por qué son necesarios los intermediarios comerciales?
Detener la presentación
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Ignorar
Lina Castro
juan esteban m...
Juliana Zuluag...
Nicolas galviz r...
Karol Gallego
Karen Julieth P...
Yuliced maria ...
Natalia Barrera
Audry Yojana G...
meet.google.com • ahora
Estás presentando tu pantalla a los demás
Cuando estés listo para dejar de presentar tu pantalla, haz clic aquí para volver a la videollamada
6:39 | Sesión en línea Evidencia: AP4_EV_3_Ficha_225...
4:39 p. m.
23/07/2021

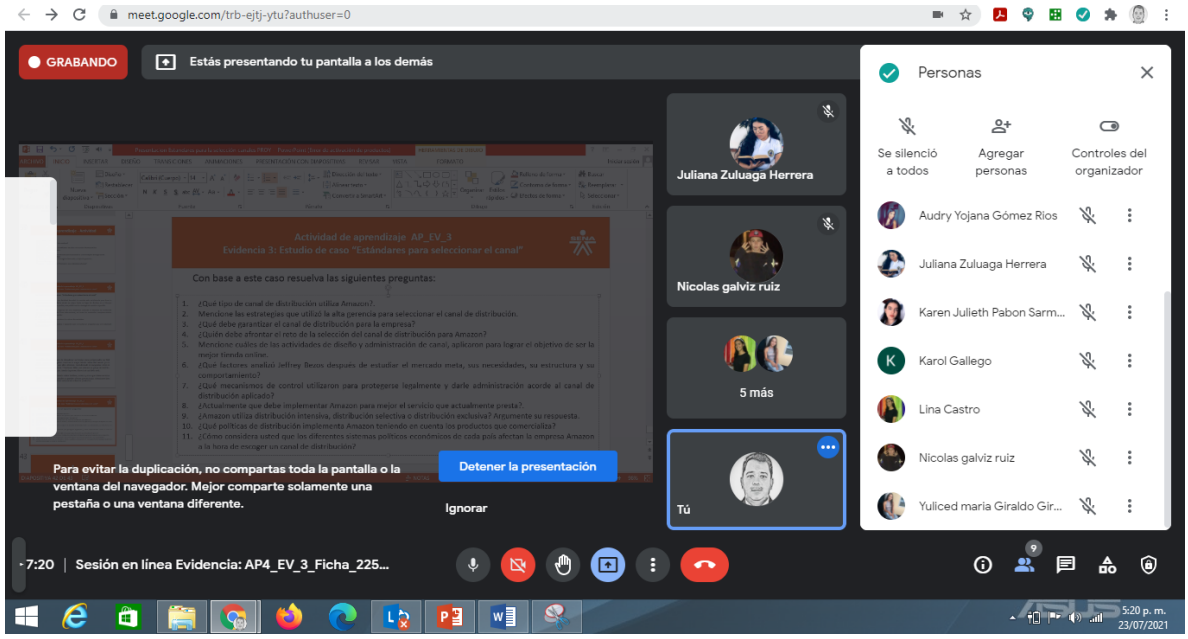

meet.google.com/trb-ejtj-ytu?authuser=0
GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Ventajas y Desventajas de los Canales de Distribución
Así como se pueden obtener grandes beneficios de los canales de distribución, también hay desventajas de los canales de distribución que se deberían tener en cuenta.
VENTAJAS
DESVENTAJAS
Reducción de los costos por la especialización de los intermediarios
Reducción de los tiempos de entrega por la eficiencia y experiencia de los canales de distribución
Los intermediarios pueden impulsar las ventas del producto, por las técnicas de persuasión, promoción
Satisfacer la demanda de los clientes, por los servicios de acumulación y surtido, ejemplo: Hipermercados
Pérdida de ingresos
Pérdida del control
Aumento de precios de los productos
Pérdida de importancia del producto por parte
Detener la presentación
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Ignorar
Lina Castro
juan esteban m...
Juliana Zuluag...
Nicolas galviz r...
Karol Gallego
Karen Julieth P...
Natalia Barrera
Audry Yojana G...
Yuliced maria ...
Tú
6:51 | Sesión en línea Evidencia: AP4_EV_3_Ficha_2257...
4:51 p. m.
23/07/2021

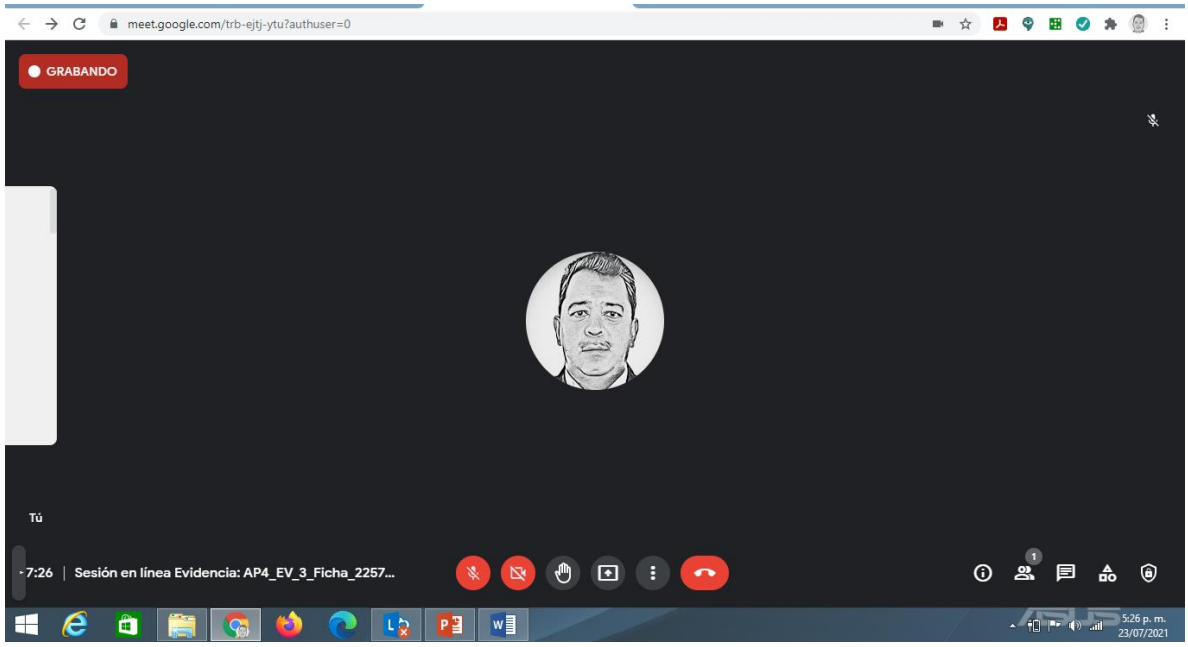

meet.google.com/trb-ejtj-ytu?authuser=0
GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Actividades de Diseño y Administración de un Canal de Distribución
Lina Castro
juan esteban m...
Juliana Zuluag...
Nicolas galviz r...
Karol Gallego
Karen Julieth P...
Natalia Barrera
Audry Yojana G...
Yuliced maria ...
Tú
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Ignorar
Detener la presentación
6:56 | Sesión en línea Evidencia: AP4_EV_3_Ficha_225...
4:56 p. m.
23/07/2021


meet.google.com/trb-ejtj-ytu?authuser=0
GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Configuración de un Canal de Distribución
Los canales de distribución integran diferentes procesos de negocio, conformando entre todos ellos una estructura que actúa como una organización respondiendo a motivaciones independientes, para la configuración de un canal de distribución se debe tener en cuenta lo siguiente:
Canal Directo
Canal Indirecto
Distribución Intensiva
Distribución Selectiva
Lina Castro
juan esteban m...
Juliana Zuluag...
Nicolas galviz r...
Karol Gallego
Karen Julieth P...
Natalia Barrera
Audry Yojana G...
Yuliced maria ...
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Ignorar
Detener la presentación
meet.google.com • ahora
Estás presentando tu pantalla a los demás
Cuando estés listo para dejar de presentar tu pantalla, haz clic aquí para volver a la videollamada
7:00 | Sesión en línea Evidencia: AP4_EV_3_Ficha_225...
5:00 p. m.
23/07/2021

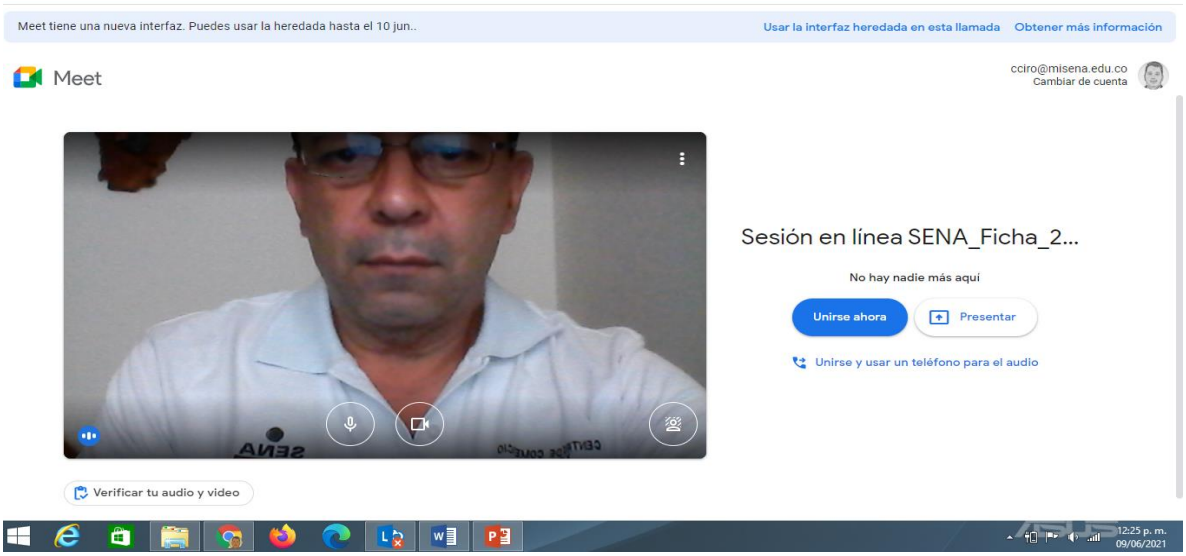

GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Configuración de un Canal de Distribución
Ejemplo de la configuración de un Canal de Distribución
CANALES DE DISTRIBUCIÓN
Corbanco
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
Lina Castro
Juliana Zuluag...
Nicolas galviz r...
Karol Gallego
Karen Julieth P...
Natalia Barrera
Audry Yojana G...
Yuliced maria ...
Tú
7:07 | Sesión en línea Evidencia: AP4_EV_3_Ficha_225...
5:07 p. m.
23/07/2021

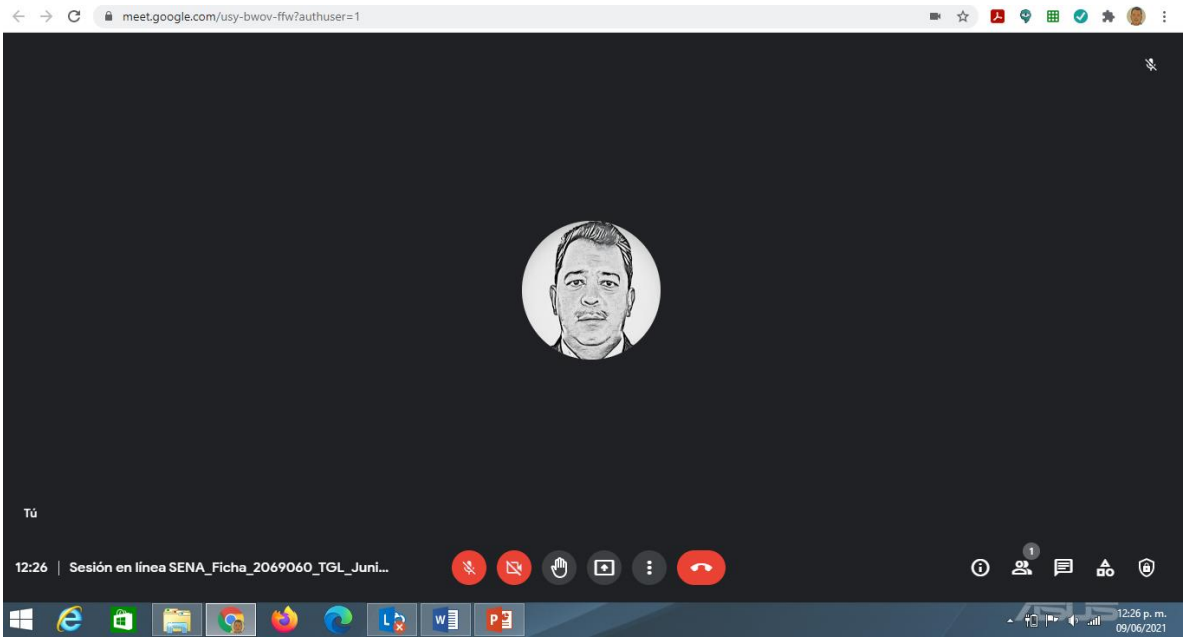

GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Actividad de aprendizaje AP_EV_3
Evidencia 3: Estudio de caso "Estándares para seleccionar el canal"
Con base a este caso resuelva las siguientes preguntas:
1. ¿Qué tipo de canal de distribución utiliza Amazon?
2. Mencione las estrategias que utilizó la alta gerencia para seleccionar el canal de distribución.
3. ¿Qué debe garantizar el canal de distribución para la empresa?
4. ¿Quién debe afrontar el reto de la selección del canal de distribución para Amazon?
5. Mencione cuáles de las actividades de diseño y administración de canal, aplicaron para lograr el objetivo de ser la mejor tienda online.
6. ¿Qué factores analizó Jeffrey Bezos después de estudiar el mercado meta, sus necesidades, su estructura y su comportamiento?
7. ¿Qué mecanismos de control utilizaron para protegerse legalmente y darle administración acorde al canal de distribución aplicado?
8. ¿Actualmente que debe implementar Amazon para mejor el servicio que actualmente presta?.
9. ¿Amazon utiliza distribución intensiva, distribución selectiva o distribución exclusiva? Argumente su respuesta.
10. ¿Qué políticas de distribución implementa Amazon teniendo en cuen
11. ¿Cómo considera usted que los diferentes sistemas políticos-econó
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
Lina Castro
Juliana Zuluaga Herrera
Nicolas galviz ruiz
Karol Gallego
Karen Julieth Pabon Sarmi...
Audry Yojana Gómez Rios
Yuliced maria Giraldo Gir...
Tú
7:20 | Sesión en línea Evidencia: AP4_EV_3_Ficha_225...
5:20 p. m.
23/07/2021

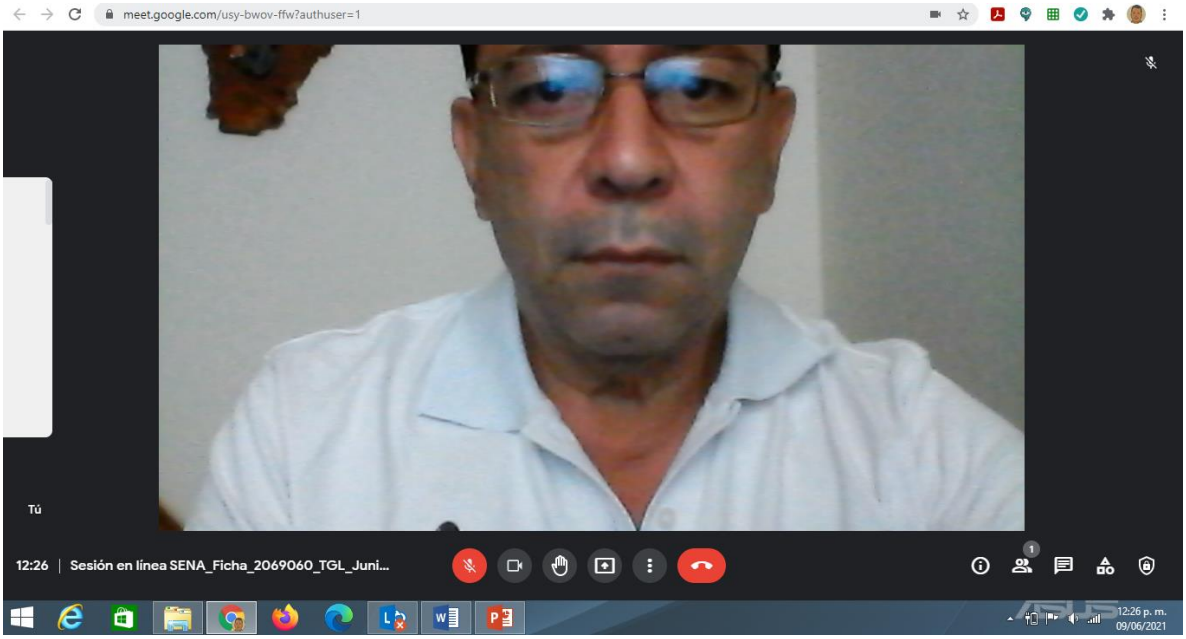


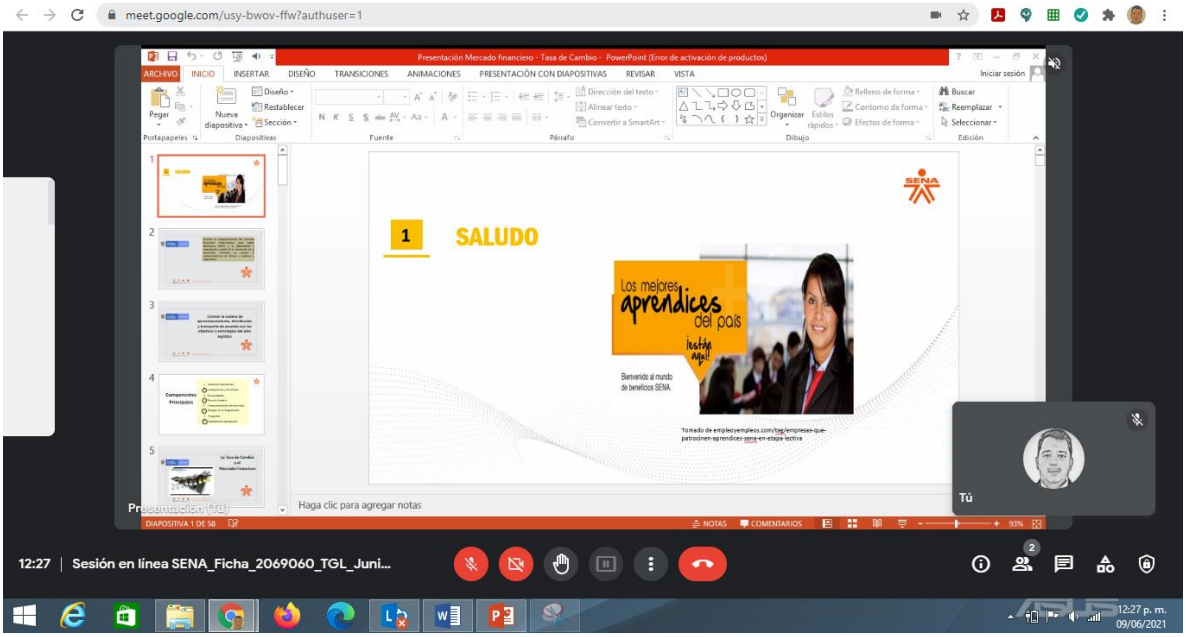


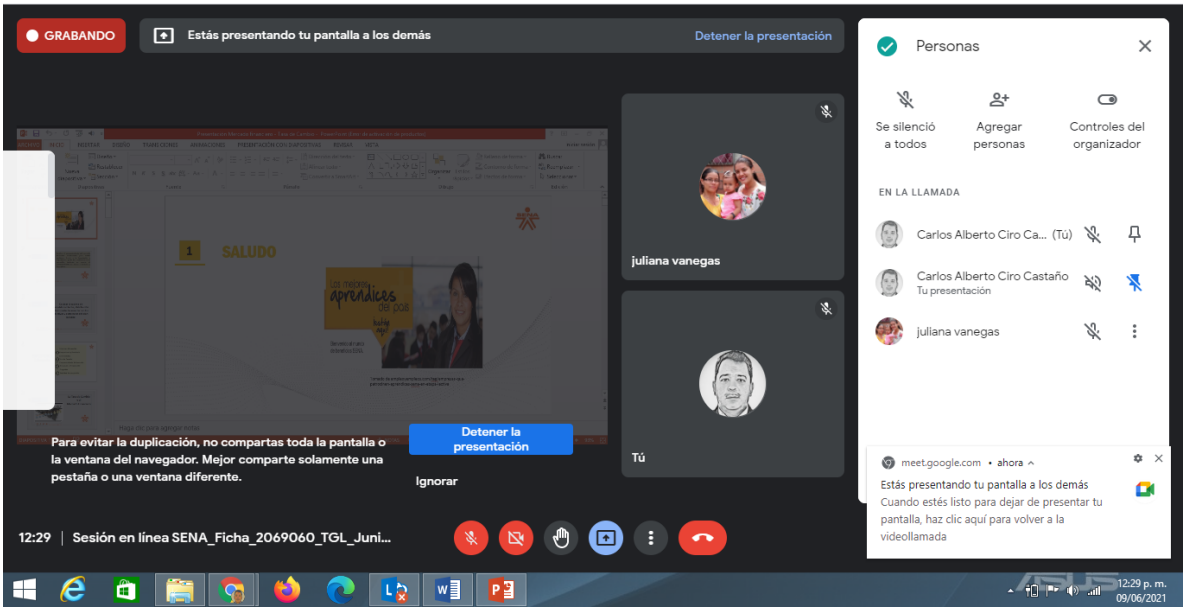
Ficha 2069060 – Tecnología en Gestión Logística

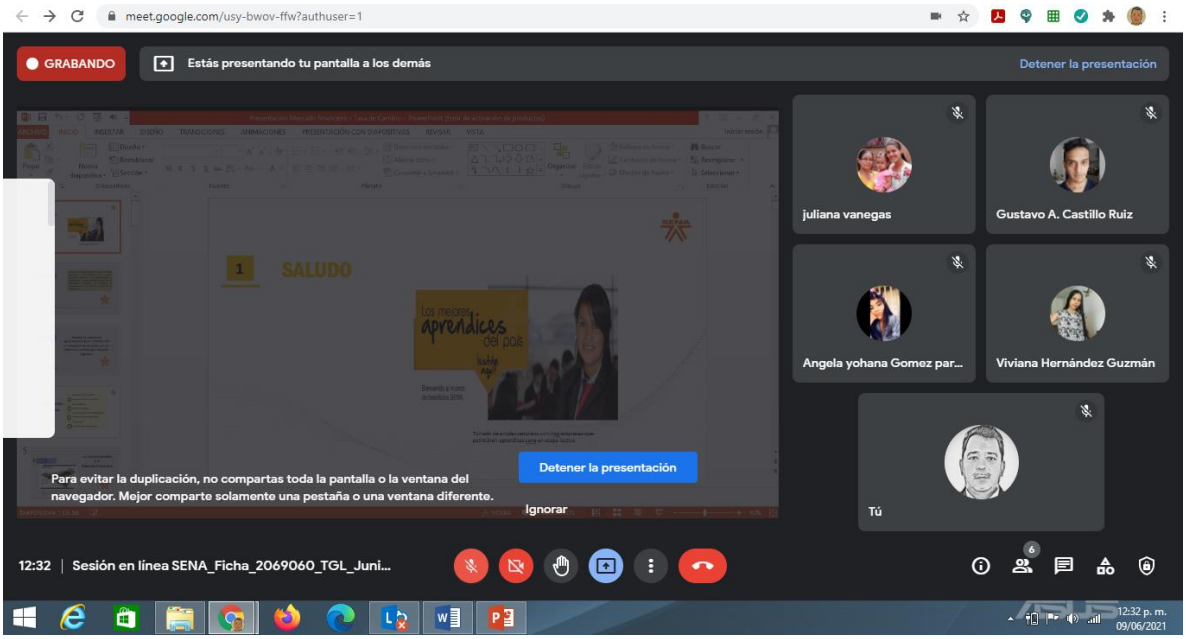

Meet tiene una nueva interfaz. Puedes usar la heredada hasta el 10 jun..
Usar la interfaz heredada en esta llamada
Obtener más información
Meet
cciro@misena.edu.co
Cambiar de cuenta
Sesión en línea SENA_Ficha_2...
No hay nadie más aquí
Unirse ahora
Presentar
Unirse y usar un teléfono para el audio
Verificar tu audio y video
12:25 p. m.
09/06/2021

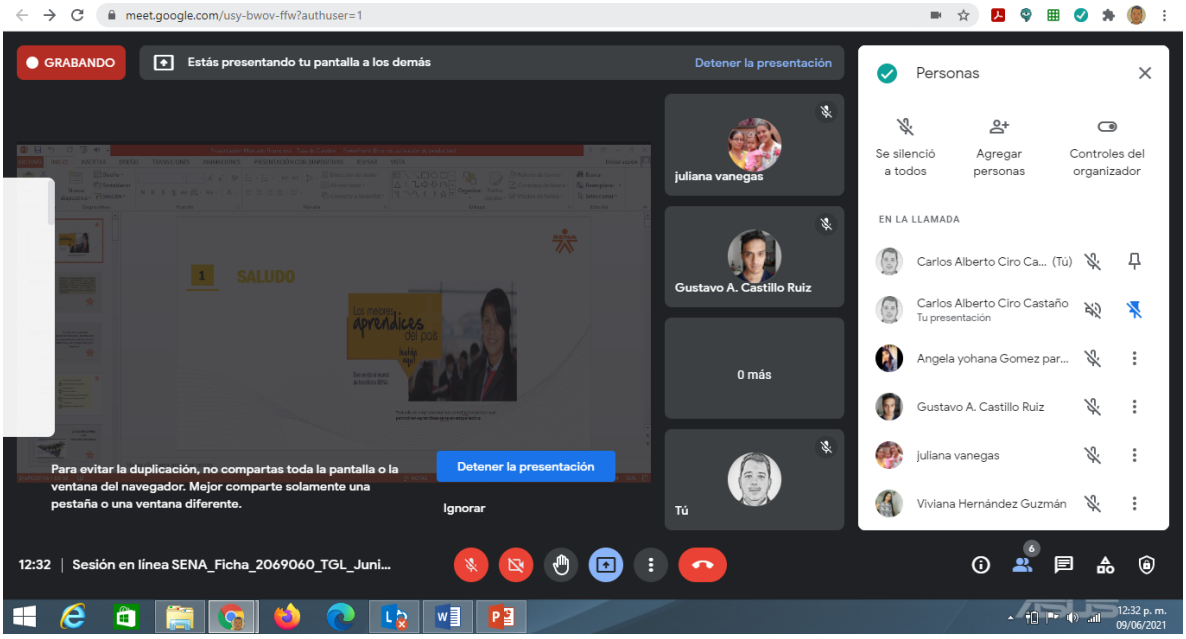

meet.google.com/usy-bwov-ffw?authuser=1
Tú
12:26 | Sesión en línea SENA_Ficha_2069060_TGL_Juni...
12:26 p. m.
09/06/2021

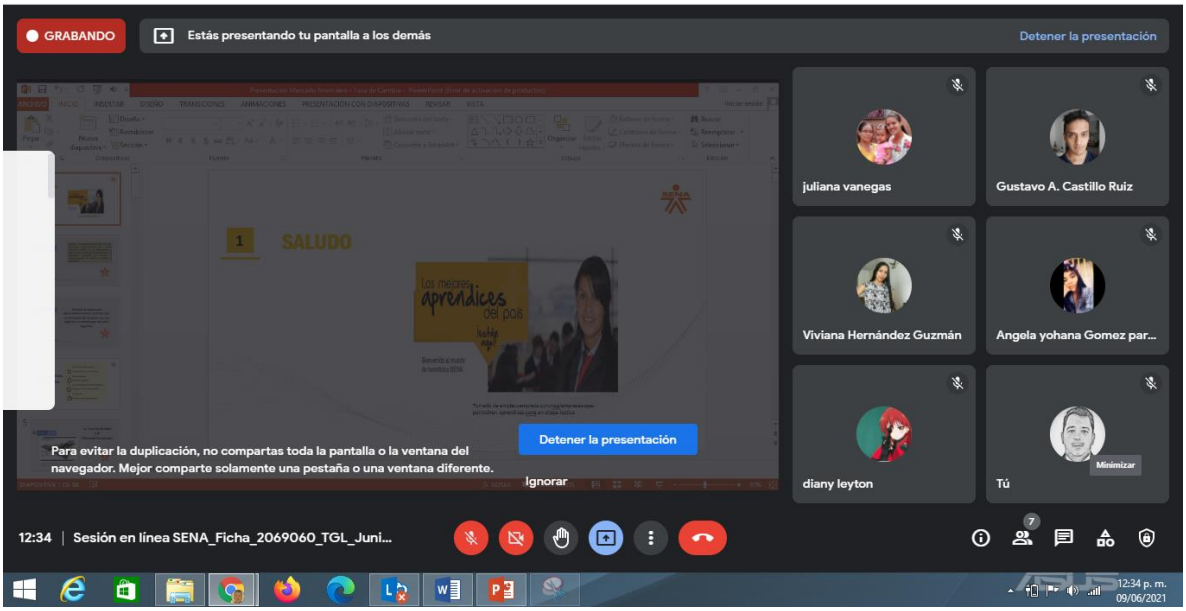

meet.google.com/usy-bwov-ffw?authuser=1
Tú
12:26 | Sesión en línea SENA_Ficha_2069060_TGL_Juni...
12:26 p. m.
09/06/2021

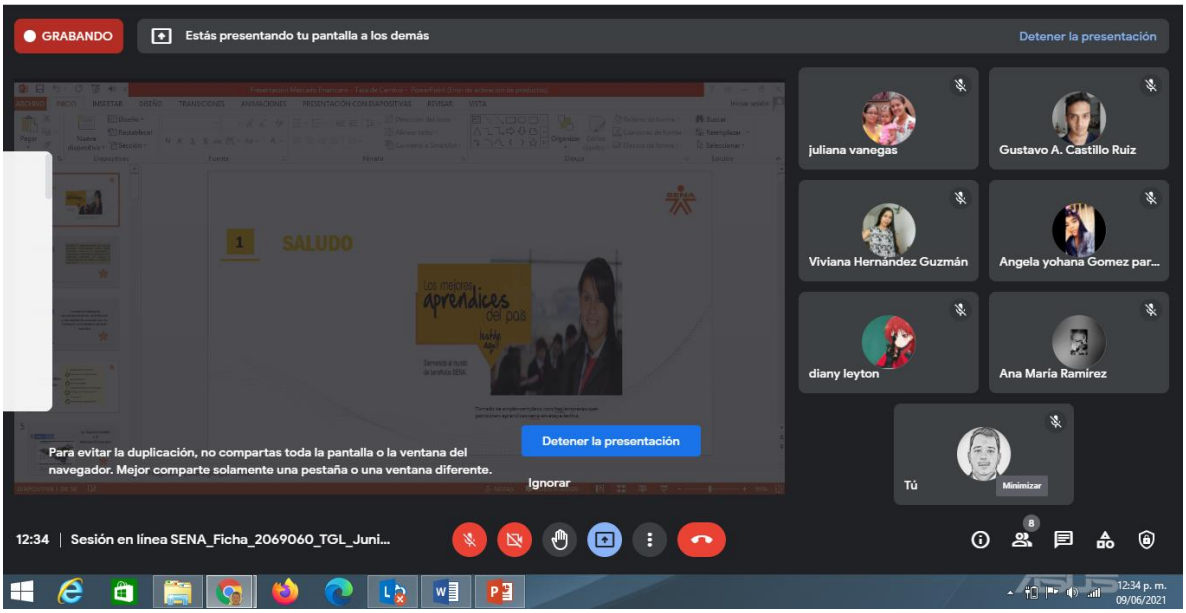

meet.google.com/usy-bwov-ffw?authuser=1
Presentación Mercado financiero - Tasa de Cambio - PowerPoint (Error de activación de productos)
1 SALUDO
Los mejores aprendices del país
Bienvenido al mundo de beneficios SENA
Haga clic para agregar notas
Tú
12:27 | Sesión en línea SENA_Ficha_2069060_TGL_Juni...
12:27 p. m.
09/06/2021

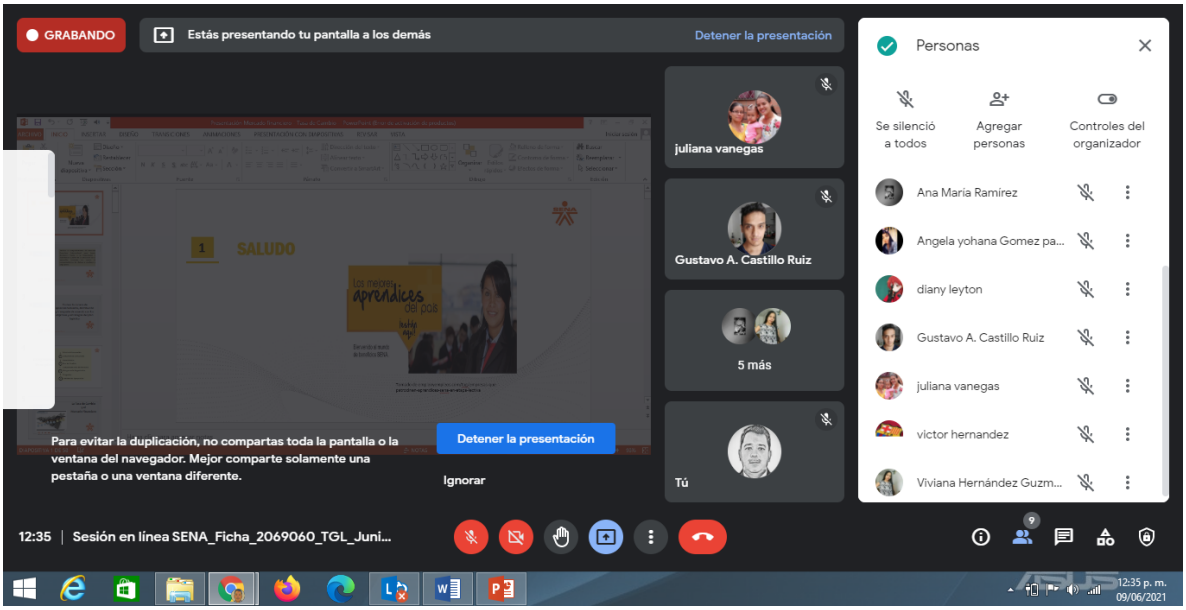

GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Personas
Se silenció a todos
Agregar personas
Controles del organizador
EN LA LLAMADA
Carlos Alberto Ciro Ca... (Tú)
Carlos Alberto Ciro Castaño
Tu presentación
juliana vanegas
juliana vanegas
Tú
1 SALUDO
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
meet.google.com • ahora
Estás presentando tu pantalla a los demás
Cuando estés listo para dejar de presentar tu pantalla, haz clic aquí para volver a la videollamada
12:29 | Sesión en línea SENA_Ficha_2069060_TGL_Juni...
12:29 p. m.
09/06/2021

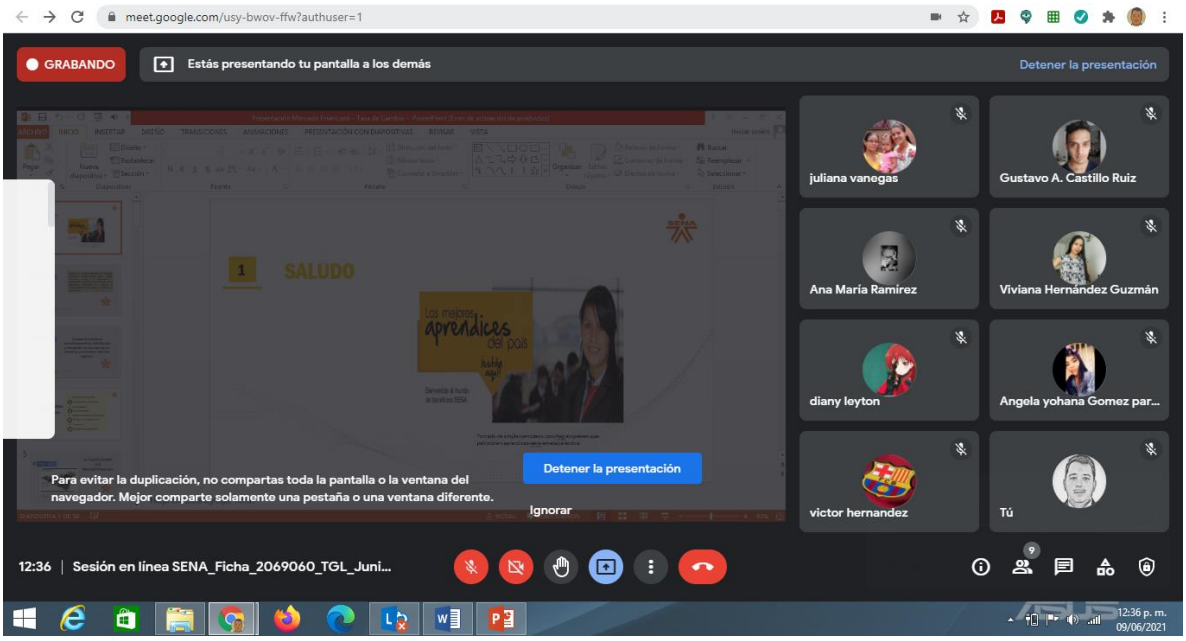

meet.google.com/usy-bwov-ffw?authuser=1
GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
juliana vanegas
Gustavo A. Castillo Ruiz
Angela yohana Gomez par...
Viviana Hernández Guzmán
Tú
1 SALUDO
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
12:32 | Sesión en línea SENA_Ficha_2069060_TGL_Juni...
12:32 p. m.
09/06/2021

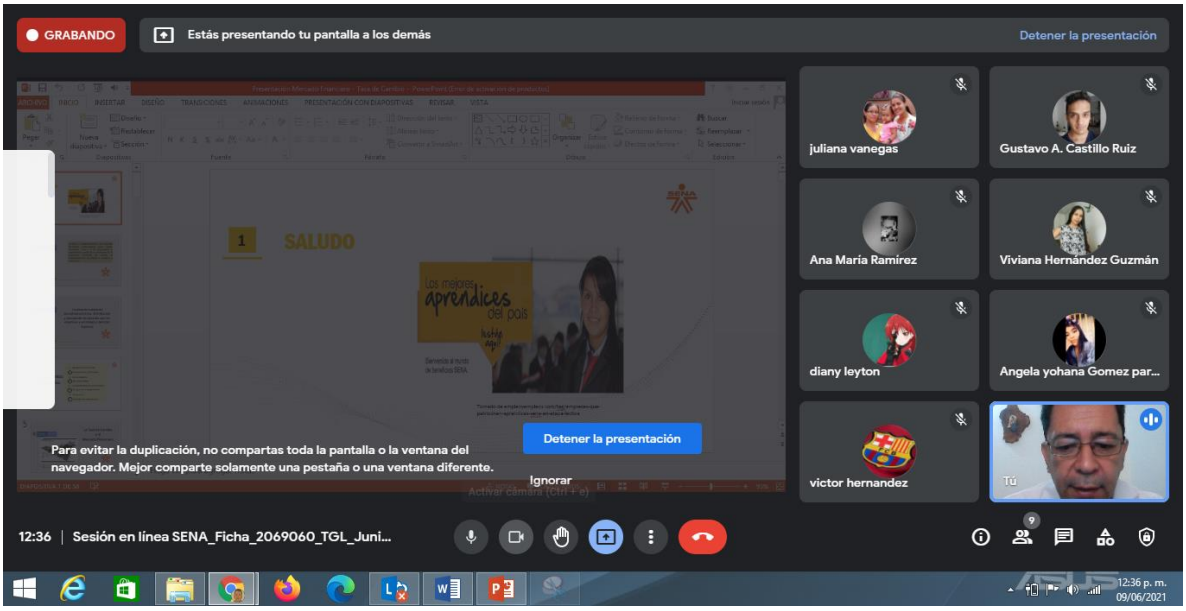

meet.google.com/usy-bwov-ffw?authuser=1
GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
juliana vanegas
Gustavo A. Castillo Ruiz
0 más
Tú
Personas
Se silenció a todos
Agregar personas
Controles del organizador
EN LA LLAMADA
Carlos Alberto Ciro Ca... (Tú)
Carlos Alberto Ciro Castaño
Tu presentación
Angela yohana Gomez par...
Gustavo A. Castillo Ruiz
juliana vanegas
Viviana Hernández Guzmán
1 SALUDO
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
12:32 | Sesión en línea SENA_Ficha_2069060_TGL_Juni...
12:32 p. m.
09/06/2021

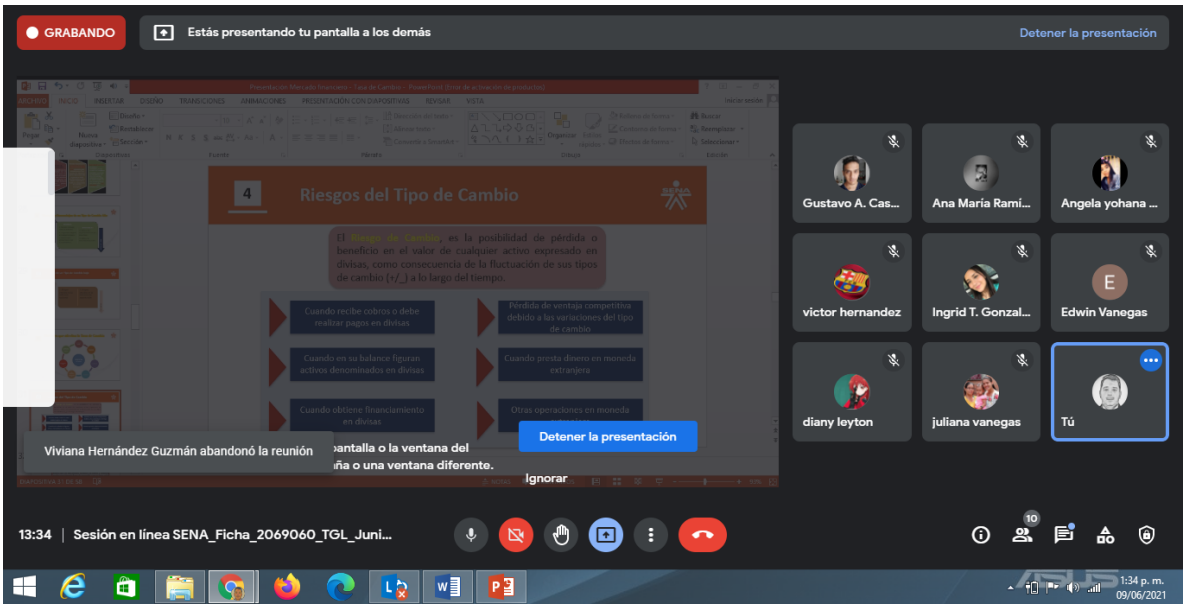

GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
juliana vanegas
Gustavo A. Castillo Ruiz
Viviana Hernández Guzmán
Angela yohana Gomez par...
diany leyton
Tú
Minimizar
1 SALUDO
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
12:34 | Sesión en línea SENA_Ficha_2069060_TGL_Juni...
12:34 p. m.
09/06/2021

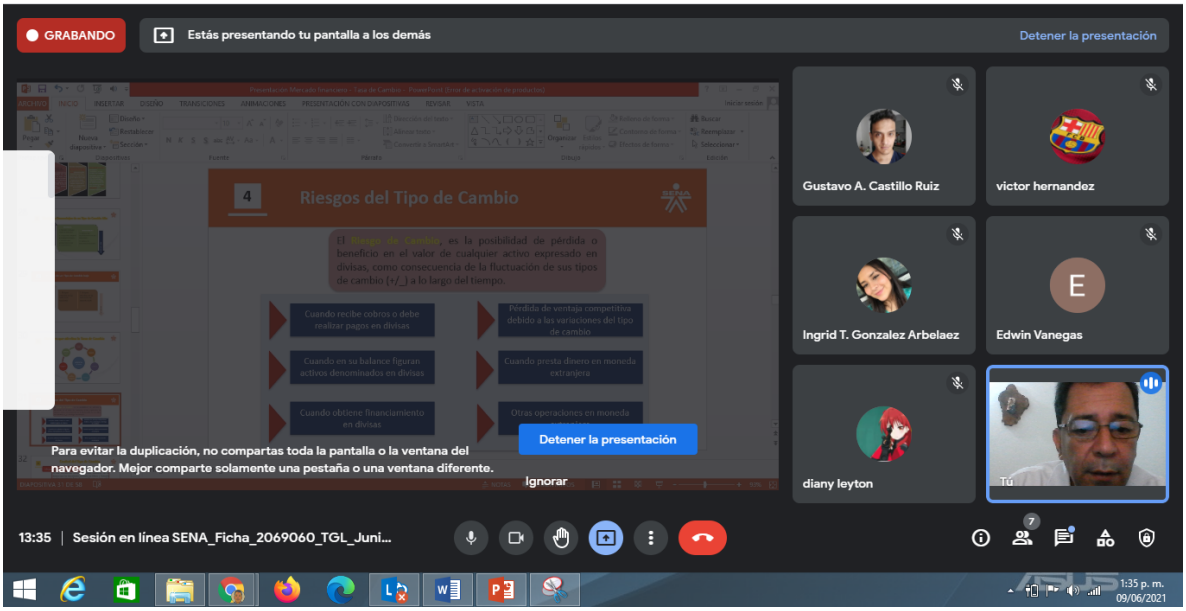

GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
juliana vanegas
Gustavo A. Castillo Ruiz
Viviana Hernández Guzmán
Angela yohana Gomez par...
diany leyton
Ana María Ramírez
Tú
Minimizar
1 SALUDO
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
12:34 | Sesión en línea SENA_Ficha_2069060_TGL_Juni...
12:34 p. m.
09/06/2021

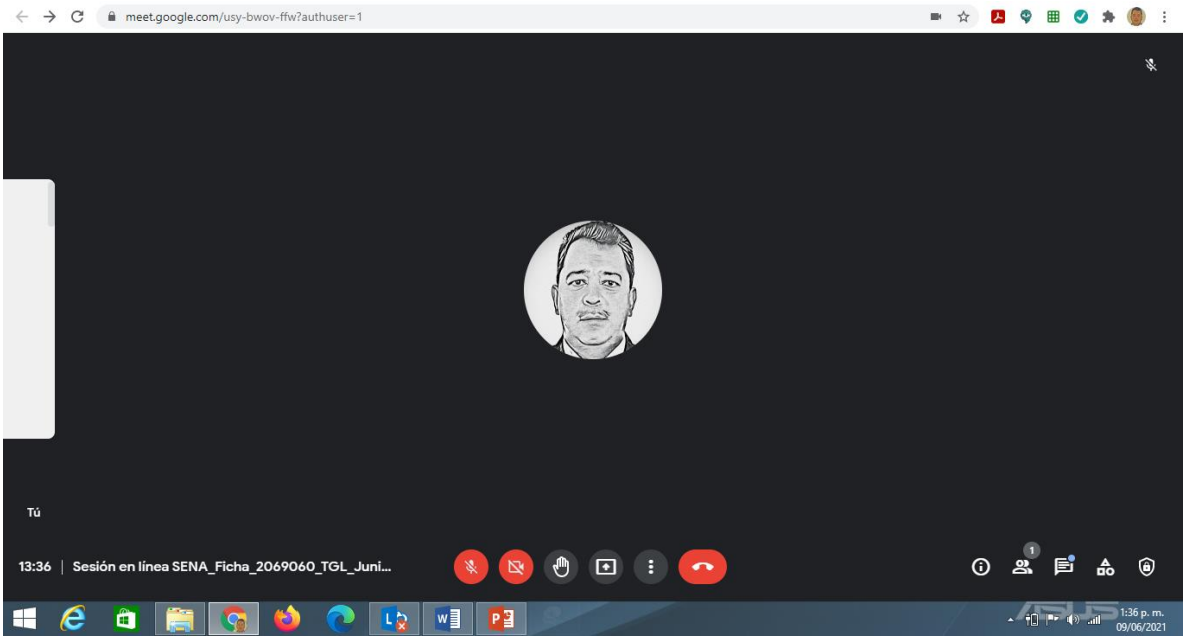

GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
juliana vanegas
Gustavo A. Castillo Ruiz
5 más
Tú
Personas
Se silenció a todos
Agregar personas
Controles del organizador
Ana María Ramírez
Angela yohana Gomez pa...
diany leyton
Gustavo A. Castillo Ruiz
juliana vanegas
victor hernandez
Viviana Hernández Guzm...
1 SALUDO
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
12:35 | Sesión en línea SENA_Ficha_2069060_TGL_Juni...
12:35 p. m.
09/06/2021


meet.google.com/usy-bwov-ffw?authuser=1
GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
1 SALUDO
Los mejores aprendices del país
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
juliana vanegas
Gustavo A. Castillo Ruiz
Ana María Ramírez
Viviana Hernández Guzmán
diany leyton
Angela yohana Gomez par...
victor hernandez
Tú
12:36 | Sesión en línea SENA_Ficha_2069060_TGL_Juni...
12:36 p. m.
09/06/2021


GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
1 SALUDO
Los mejores aprendices del país
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
juliana vanegas
Gustavo A. Castillo Ruiz
Ana María Ramírez
Viviana Hernández Guzmán
diany leyton
Angela yohana Gomez par...
victor hernandez
Tú
12:36 | Sesión en línea SENA_Ficha_2069060_TGL_Juni...
12:36 p. m.
09/06/2021


GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
4
Riesgos del Tipo de Cambio
Gustavo A. Cas...
Ana Maria Rami...
Angela yohana ...
victor hernandez
Ingrid T. Gonzal...
Edwin Vanegas
diany leyton
juliana vanegas
Tú
Viviana Hernández Guzmán abandonó la reunión
Detener la presentación
Ignorar
13:34 | Sesión en línea SENA_Ficha_2069060_TGL_Juni...
1:34 p. m.
09/06/2021


GRABANDO
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
4
Riesgos del Tipo de Cambio
Gustavo A. Castillo Ruiz
victor hernandez
Ingrid T. Gonzalez Arbelaez
Edwin Vanegas
diany leyton
Tú
Para evitar la duplicación, no compartas toda la pantalla o la ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
13:35 | Sesión en línea SENA_Ficha_2069060_TGL_Juni...
1:35 p. m.
09/06/2021


meet.google.com/usy-bwov-ffw?authuser=1
Tú
13:36 | Sesión en línea SENA_Ficha_2069060_TGL_Juni...
1:36 p. m.
09/06/2021