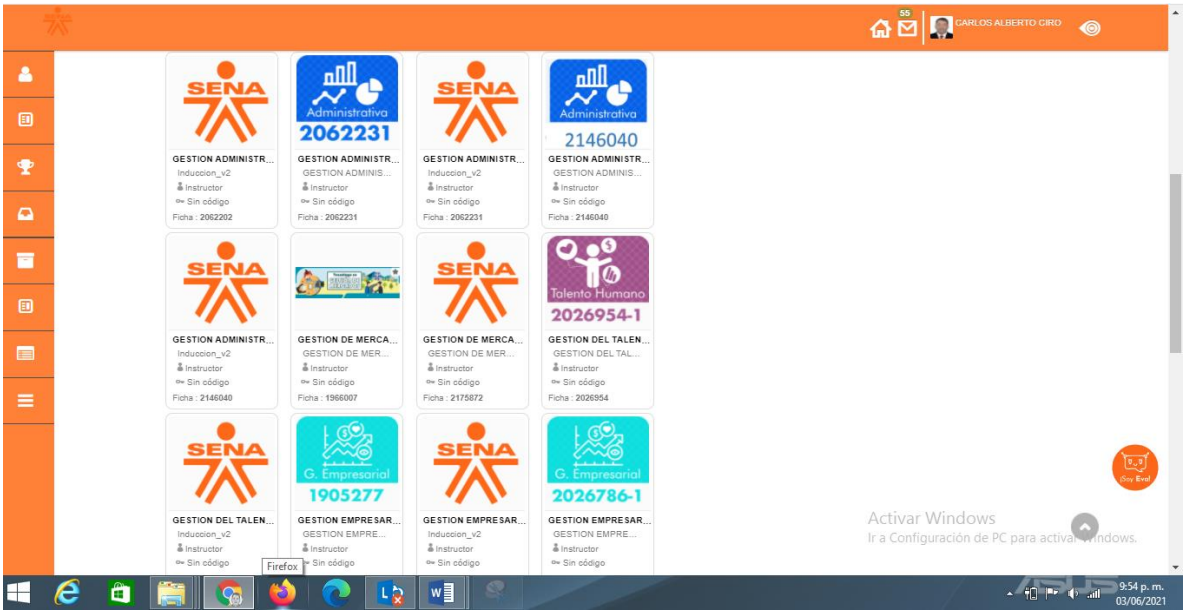
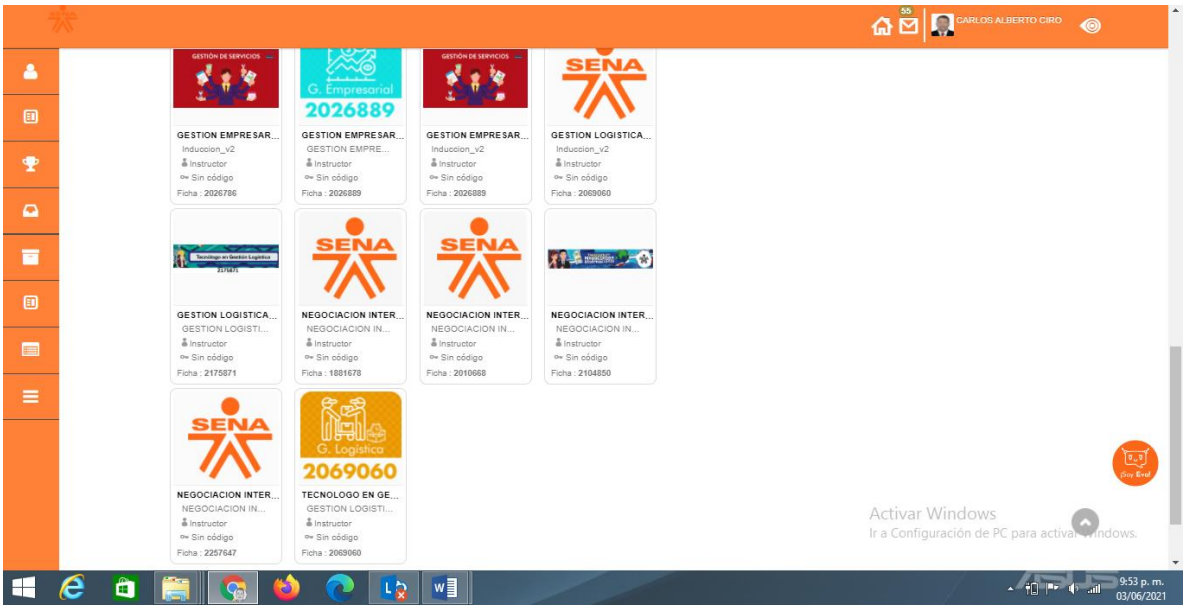
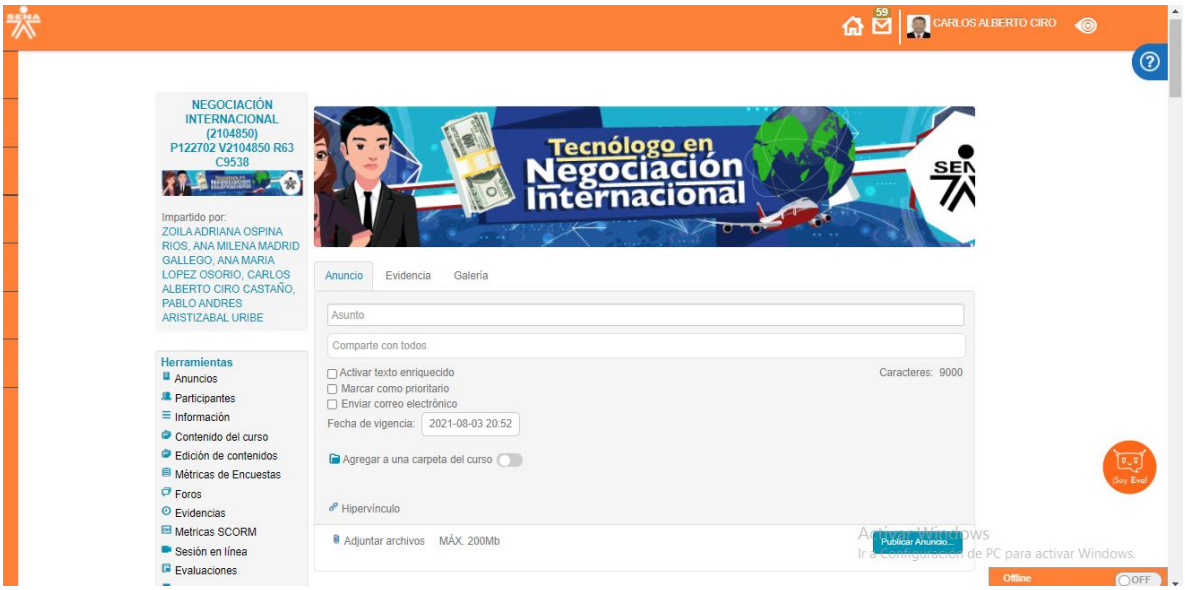
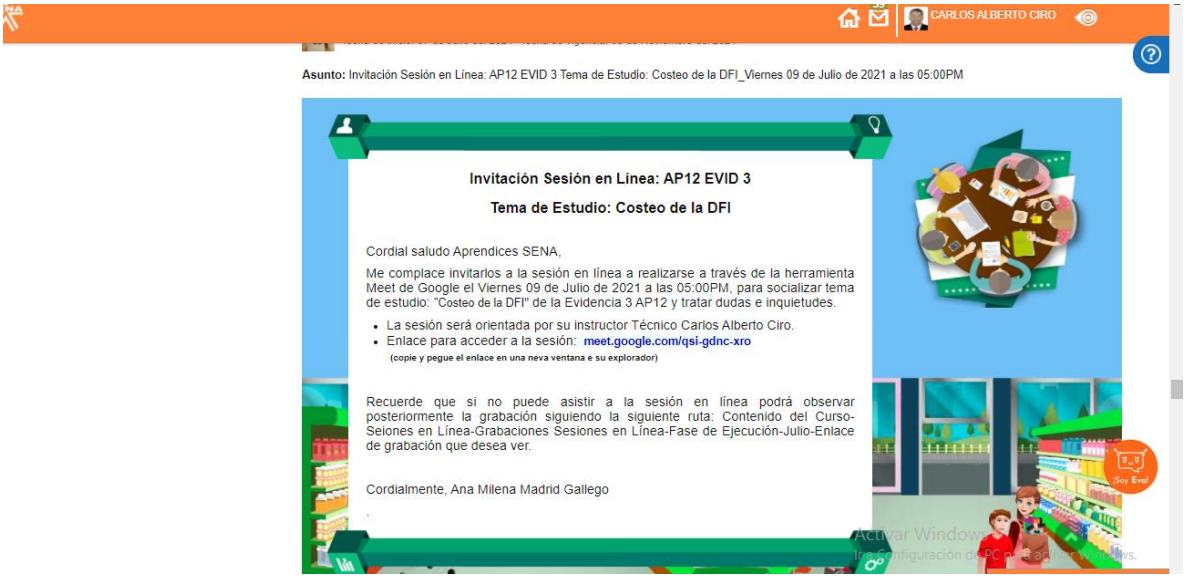
5	Aplicar según la modalidad, estrategias de enseñanza, aprendizaje, seguimiento y evaluación de acuerdo a los lineamientos pedagógicos y metodológicos de la entidad.	Se aplicaron según la modalidad, estrategias de enseñanza, aprendizaje, seguimiento y evaluación de acuerdo a los lineamientos pedagógicos y metodológicos de la entidad.	Evidencia No. 5.1 que reposa en la carpeta GC en SECOP II

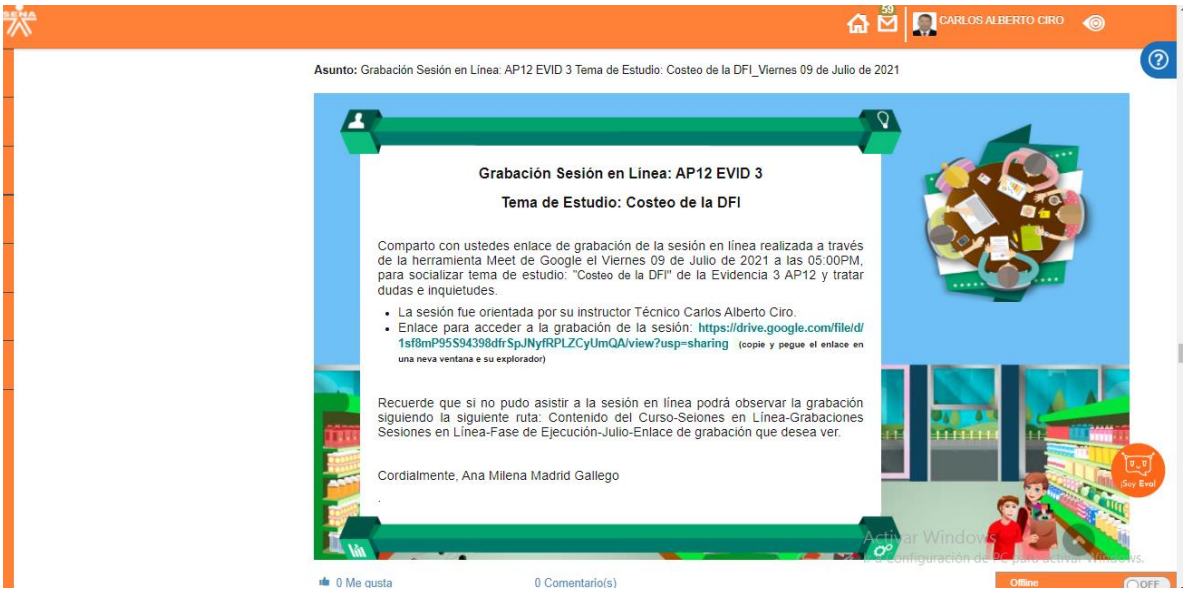


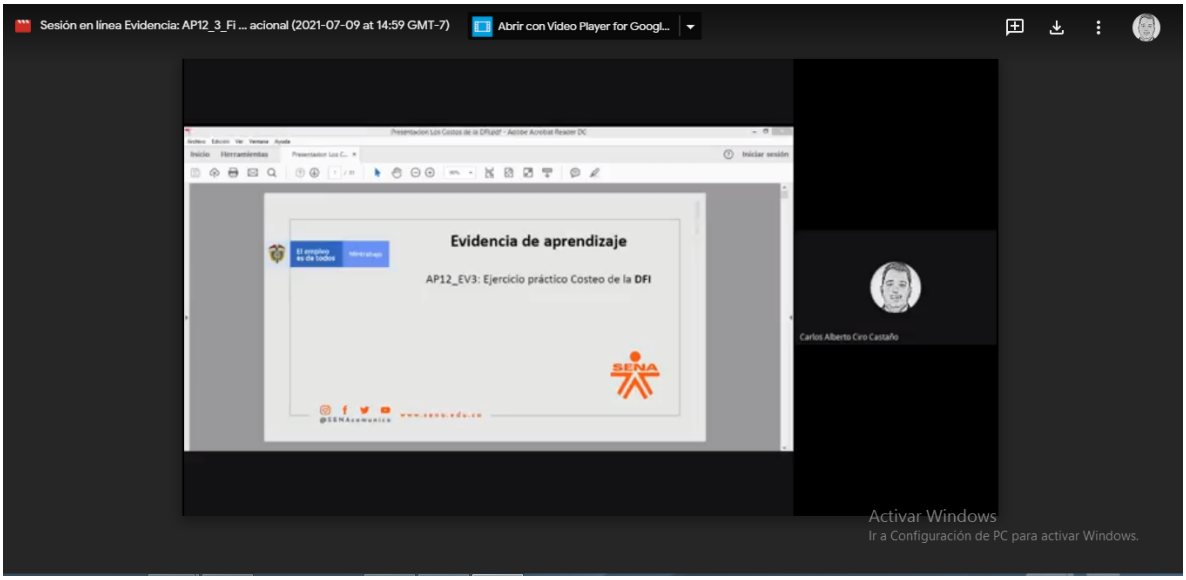


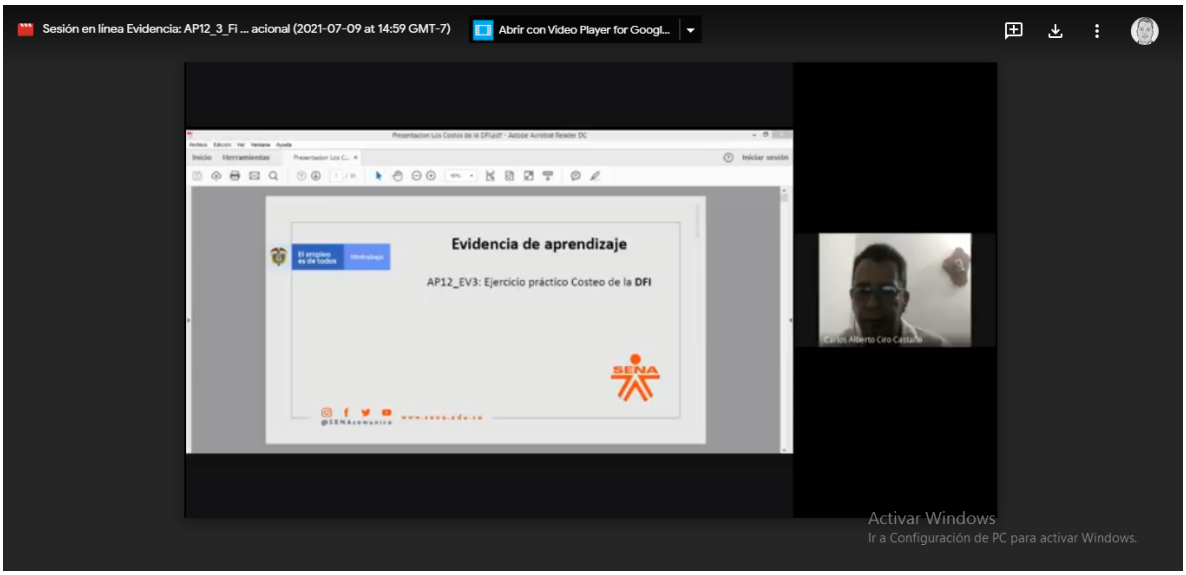
2104850 Tecnología en Negociación Internacional

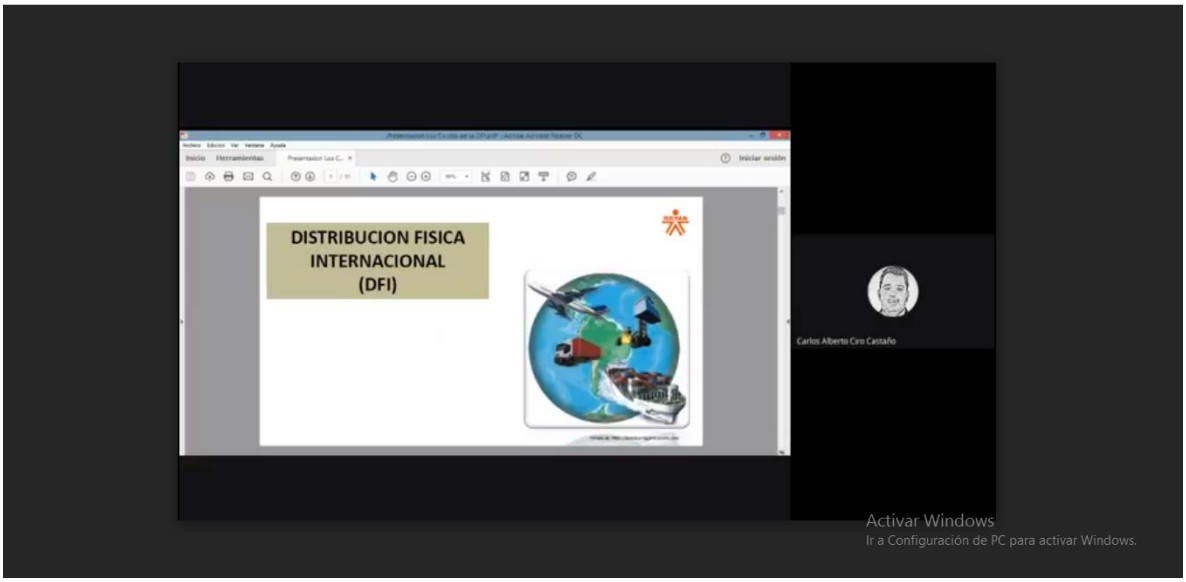


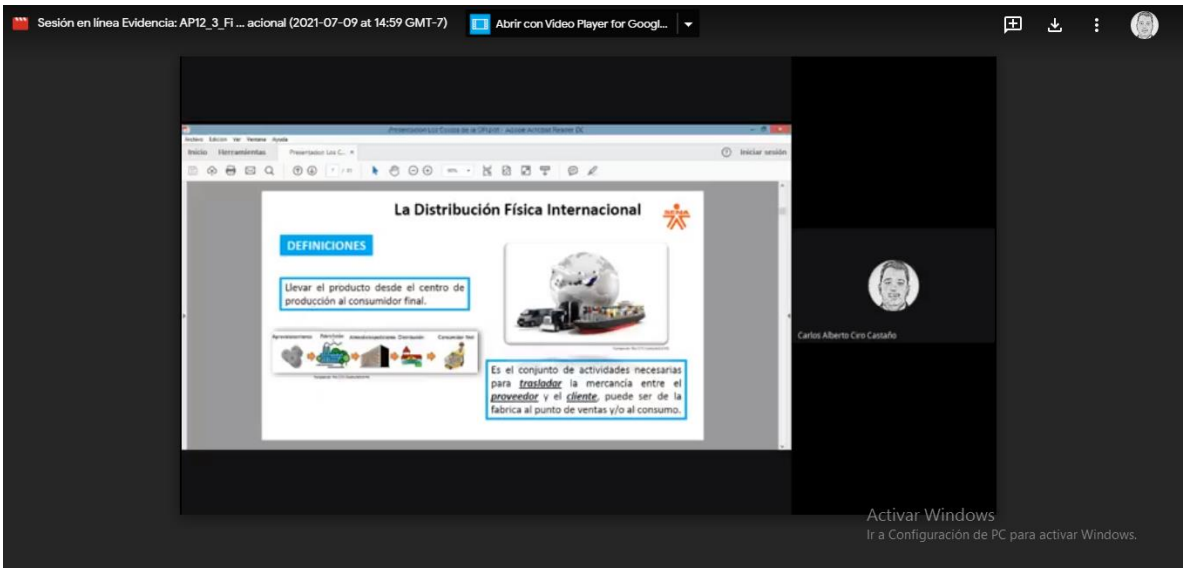


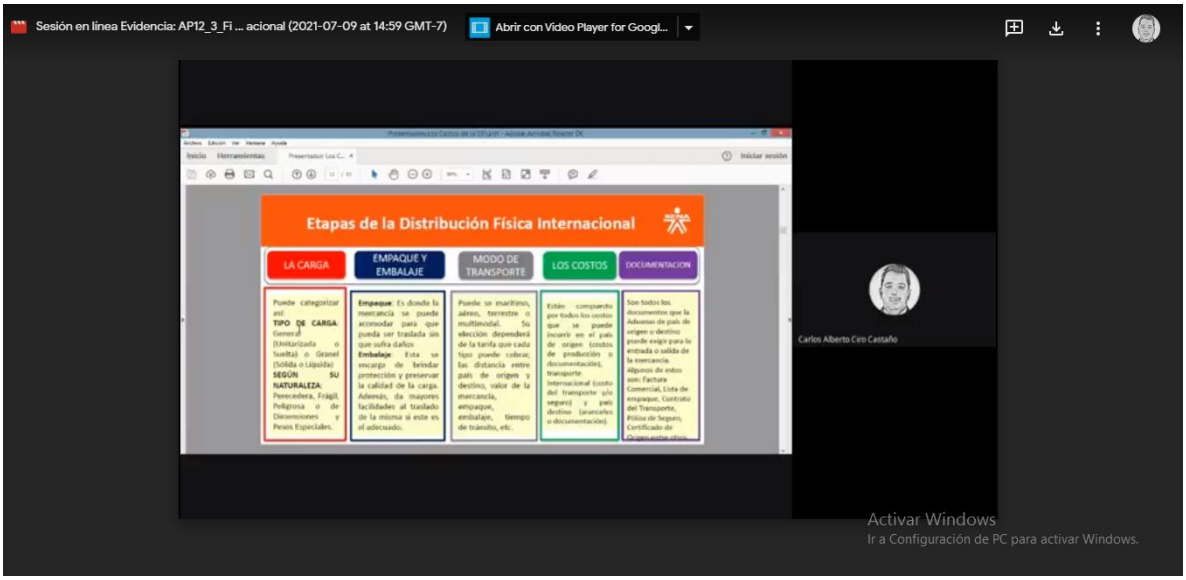

CARLOS ALBERTO CIRO
Asunto: Grabación Sesión en Línea: AP12 EVID 3 Tema de Estudio: Costeo de la DFI_Viernes 09 de Julio de 2021
Grabación Sesión en Línea: AP12 EVID 3
Tema de Estudio: Costeo de la DFI
Comparto con ustedes enlace de grabación de la sesión en línea realizada a través de la herramienta Meet de Google el Viernes 09 de Julio de 2021 a las 05:00PM, para socializar tema de estudio: "Costeo de la DFI" de la Evidencia 3 AP12 y tratar dudas e inquietudes.
La sesión fue orientada por su instructor Técnico Carlos Alberto Ciro.
Enlace para acceder a la grabación de la sesión: https://drive.google.com/file/d/1sf8mP95S94398dfrSpJNyfRPLZCyUmQA/view?usp=sharing (copie y pegue el enlace en una neva ventana e su explorador)
Recuerde que si no pudo asistir a la sesión en línea podrá observar la grabación siguiendo la siguiente ruta: Contenido del Curso-Seiones en Línea-Grabaciones Sesiones en Línea-Fase de Ejecución-Julio-Enlace de grabación que desea ver.
Cordialmente, Ana Milena Madrid Gallego
0 Me gusta
0 Comentario(s)
Offline

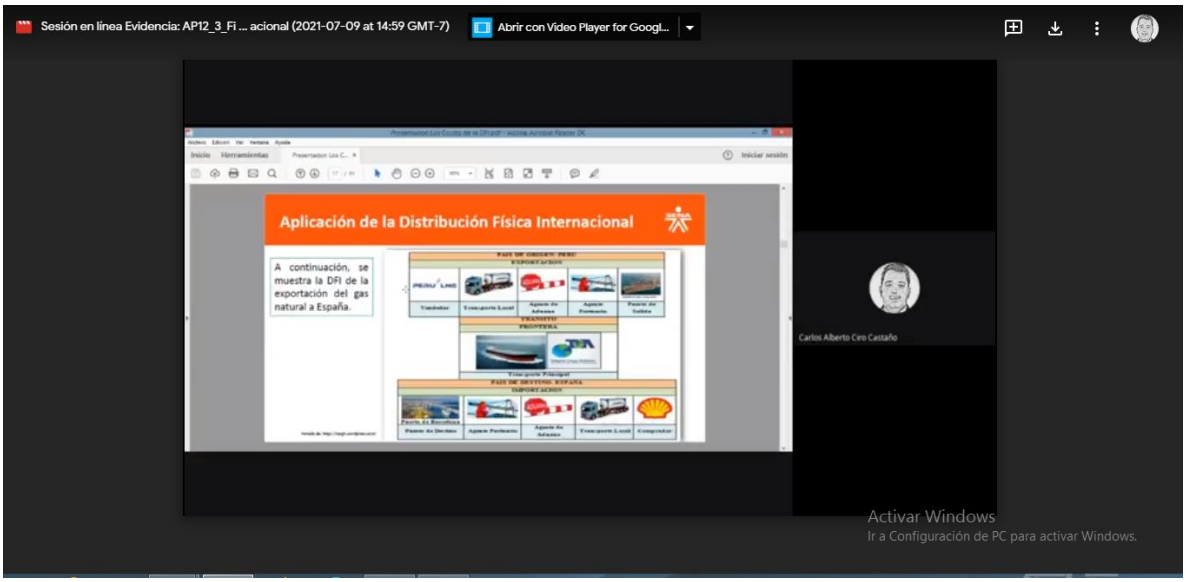

Sesión en línea Evidencia: AP12_3_Fi ... acional (2021-07-09 at 14:59 GMT-7)
Abrir con Vídeo Player for Googl...
Evidencia de aprendizaje
AP12_EV3: Ejercicio práctico Costeo de la DFI
Carlos Alberto Ciro Castaño
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.

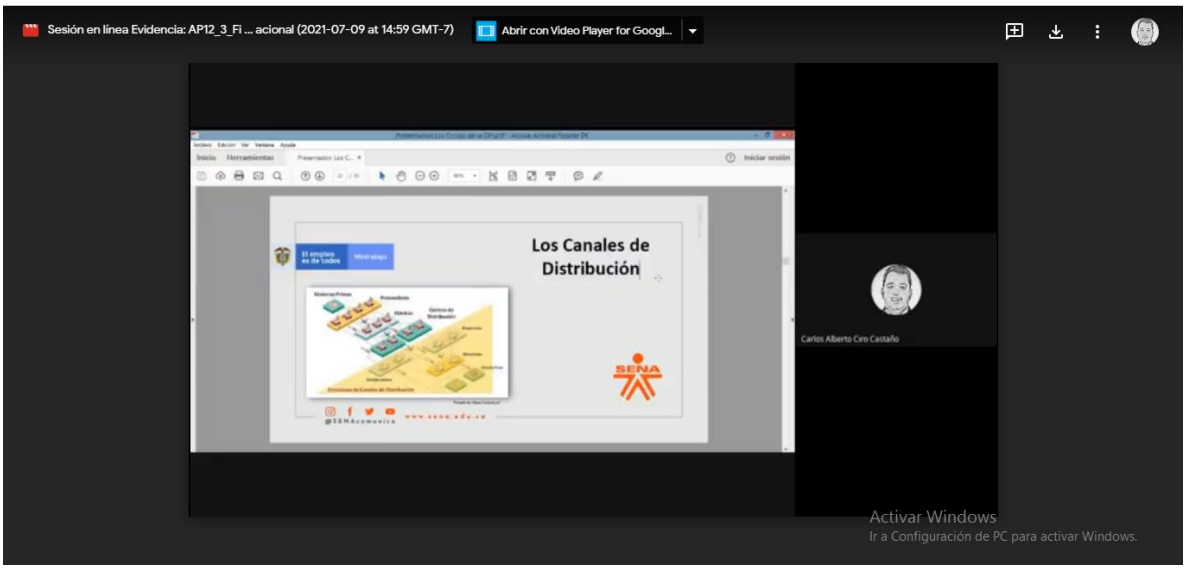

Sesión en línea Evidencia: AP12_3_Fi ... acional (2021-07-09 at 14:59 GMT-7)
Abrir con Video Player for Googl...
Evidencia de aprendizaje
AP12_EV3: Ejercicio práctico Costeo de la DFI
Carlos Alberto Ciro Castaño
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.

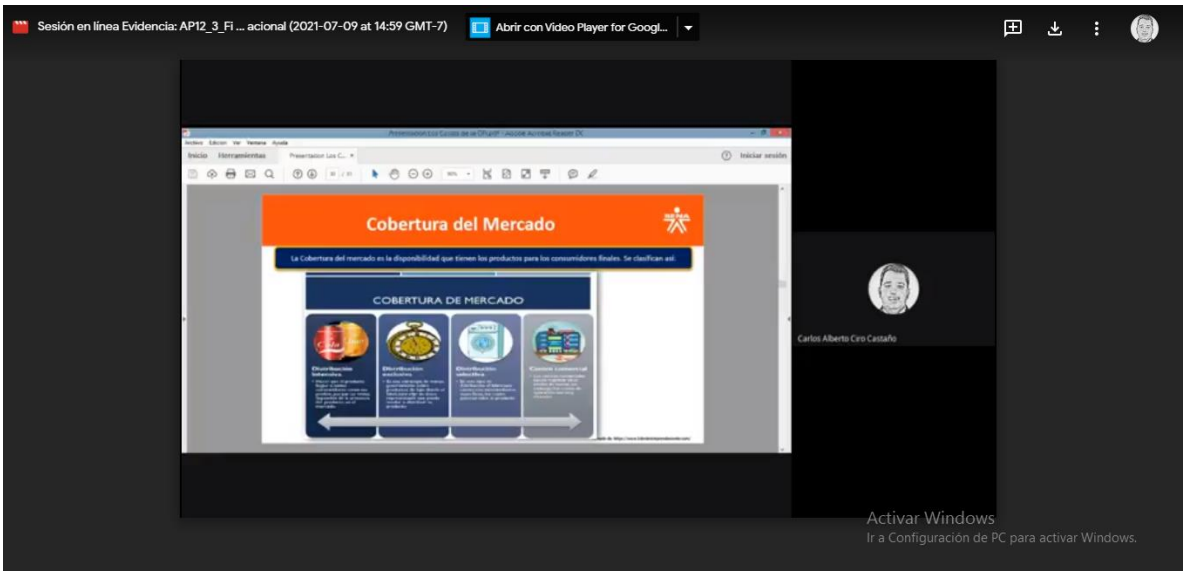

DISTRIBUCION FISICA
INTERNACIONAL
(DFI)
Carlos Alberto Ciro Castaño
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.

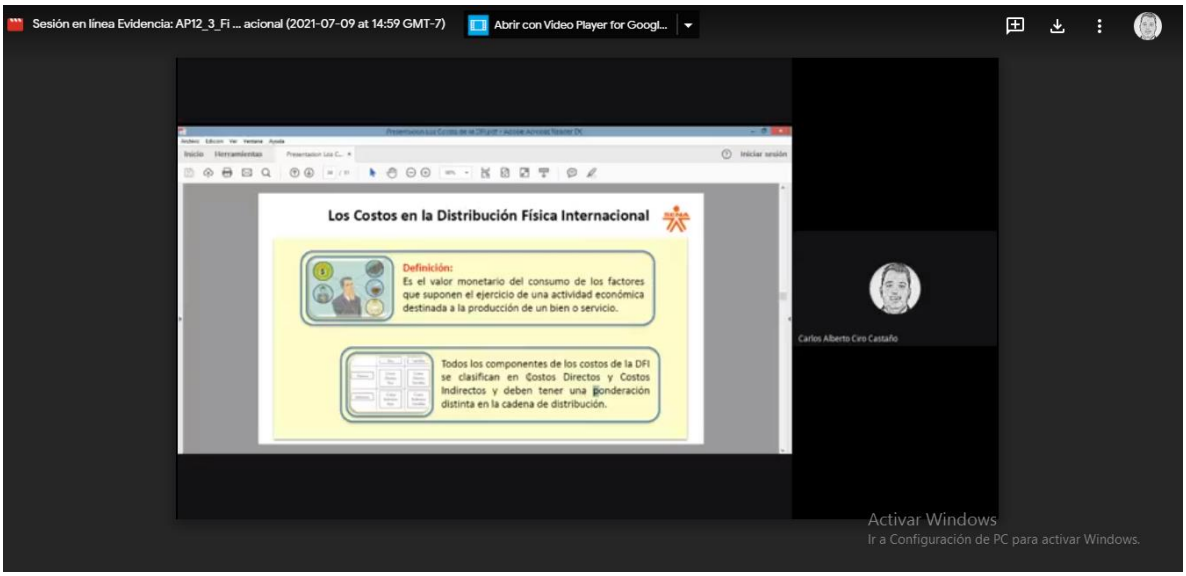

Sesión en línea Evidencia: AP12_3_Fi ... acional (2021-07-09 at 14:59 GMT-7)
Abrir con Video Player for Googl...
La Distribución Física Internacional
DEFINICIONES
Llevar el producto desde el centro de producción al consumidor final.
Es el conjunto de actividades necesarias para trasladar la mercancía entre el proveedor y el cliente, puede ser de la fabrica al punto de ventas y/o al consumo.
Carlos Alberto Ciro Castaño
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.

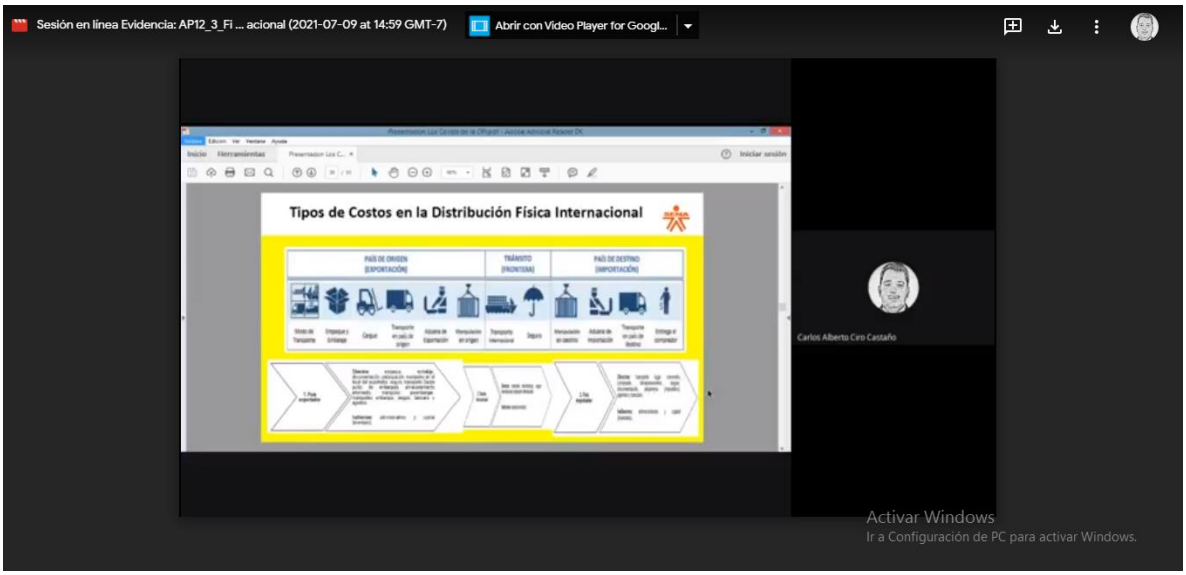

Sesión en línea Evidencia: AP12_3_Fi ... acional (2021-07-09 at 14:59 GMT-7)
Abrir con Video Player for Googl...
Etapas de la Distribución Física Internacional
LA CARGA
EMPAQUE Y EMBALAJE
MODO DE TRANSPORTE
LOS COSTOS
DOCUMENTACION
Carlos Alberto Ciro Castaño
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.

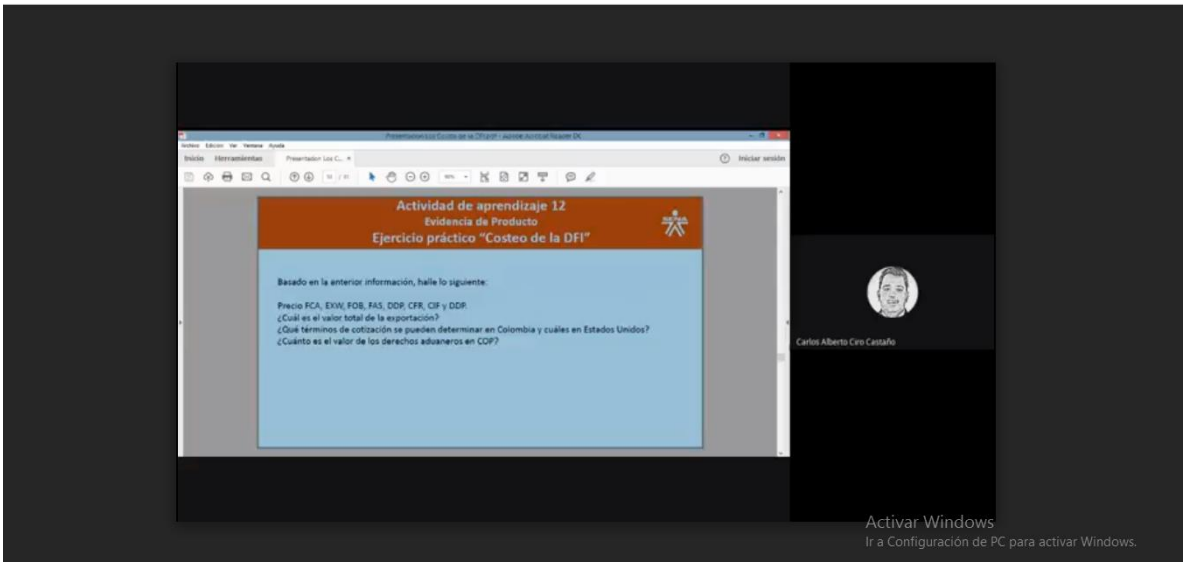

Sesión en línea Evidencia: AP12_3_Fi ... acional (2021-07-09 at 14:59 GMT-7)
Abrir con Video Player for Googl...
Aplicación de la Distribución Física Internacional
A continuación, se muestra la DFI de la exportación del gas natural a España.
Carlos Alberto Ciro Castaño
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.

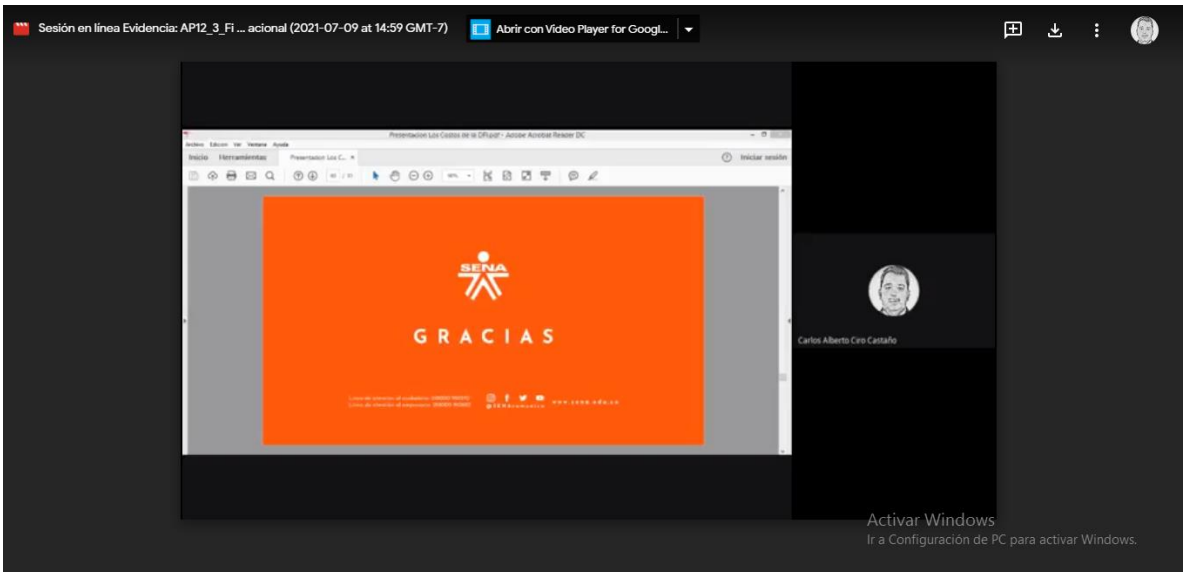

Sesión en línea Evidencia: AP12_3_Fi ... acional (2021-07-09 at 14:59 GMT-7)
Abrir con Video Player for Googl...
Los Canales de Distribución
Carlos Alberto Ciro Castaño
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.

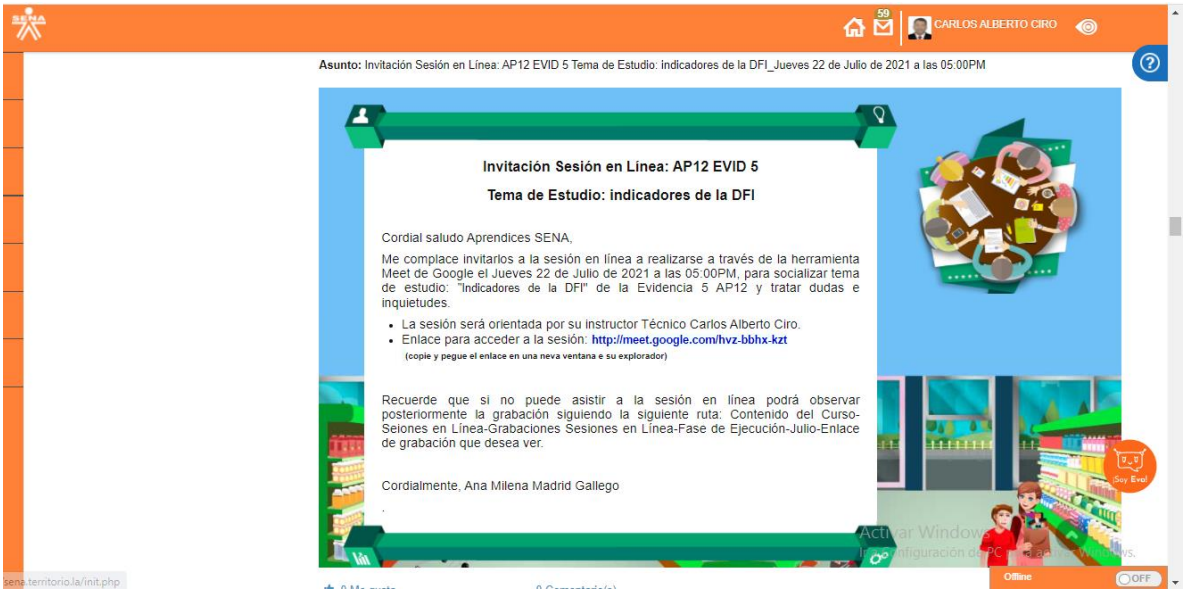

Sesión en línea Evidencia: AP12_3_Fi ... acional (2021-07-09 at 14:59 GMT-7)
Abrir con Video Player for Googl...
Cobertura del Mercado
COBERTURA DE MERCADO
Carlos Alberto Ciro Castaño
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.

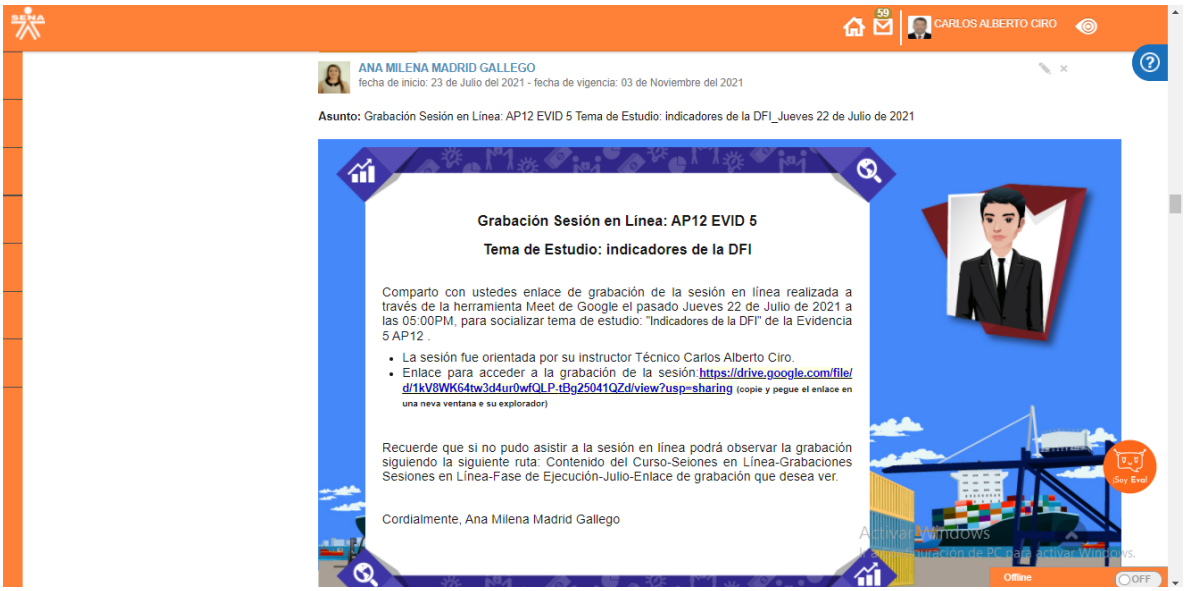

Sesión en línea Evidencia: AP12_3_Fi ... acional (2021-07-09 at 14:59 GMT-7)
Abrir con Video Player for Googl...
Los Costos en la Distribución Física Internacional
Definición:
Es el valor monetario del consumo de los factores que suponen el ejercicio de una actividad económica destinada a la producción de un bien o servicio.
Todos los componentes de los costos de la DFI se clasifican en Costos Directos y Costos Indirectos y deben tener una ponderación distinta en la cadena de distribución.
Carlos Alberto Ciro Castaño
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.

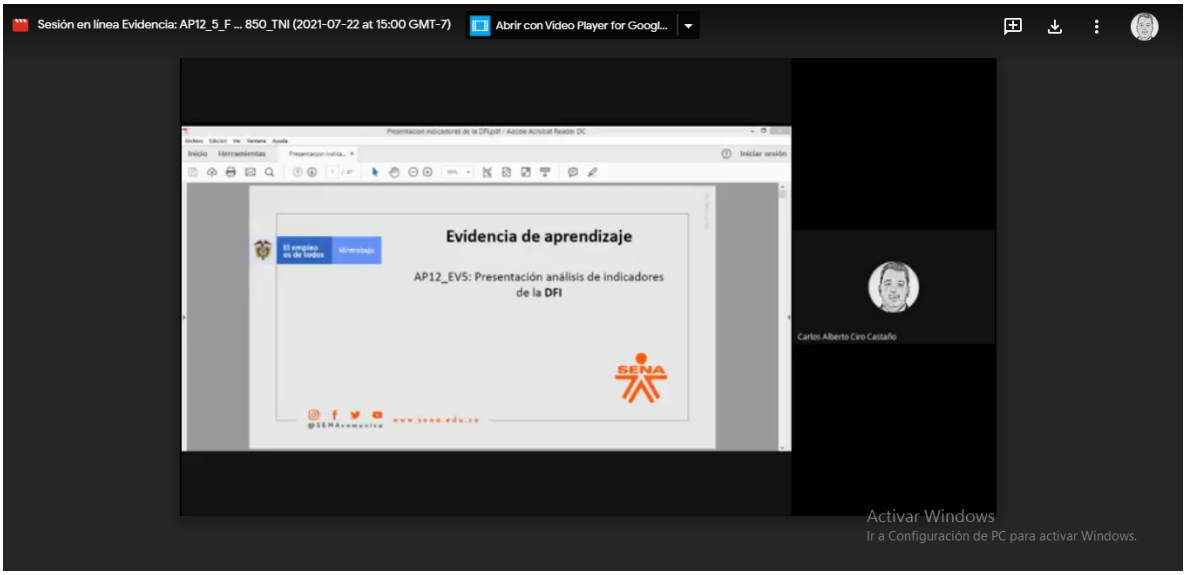

Sesión en línea Evidencia: AP12_3_Fi ... acional (2021-07-09 at 14:59 GMT-7)
Abrir con Video Player for Googl...
Tipos de Costos en la Distribución Física Internacional
PAÍS DE ORIGEN (EXPORTACIÓN)
TRÁNSITO (FRONTERA)
PAÍS DE DESTINO (IMPORTACIÓN)
Carlos Alberto Ciro Castaño
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.

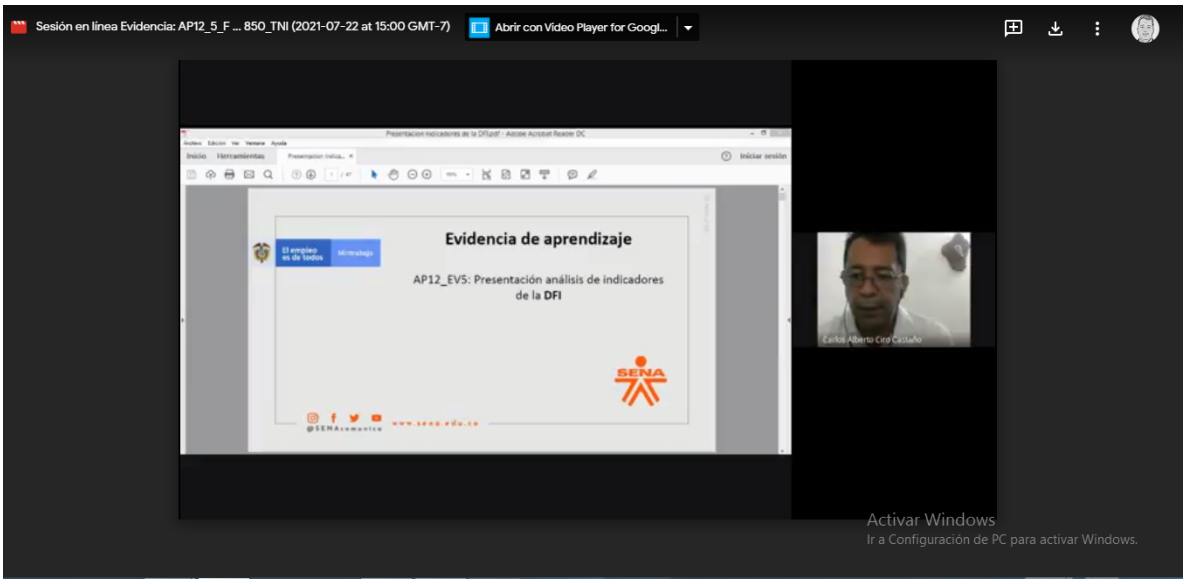

Actividad de aprendizaje 12
Evidencia de Producto
Ejercicio práctico "Costeo de la DFI"
Basado en la anterior información, halle lo siguiente:
Precio FCA, EXW, FOB, FAS, DDP, CFR, CIF y DDP.
¿Cuál es el valor total de la exportación?
¿Qué términos de cotización se pueden determinar en Colombia y cuáles en Estados Unidos?
¿Cuánto es el valor de los derechos aduaneros en COP?
Carlos Alberto Ciro Castaño
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.

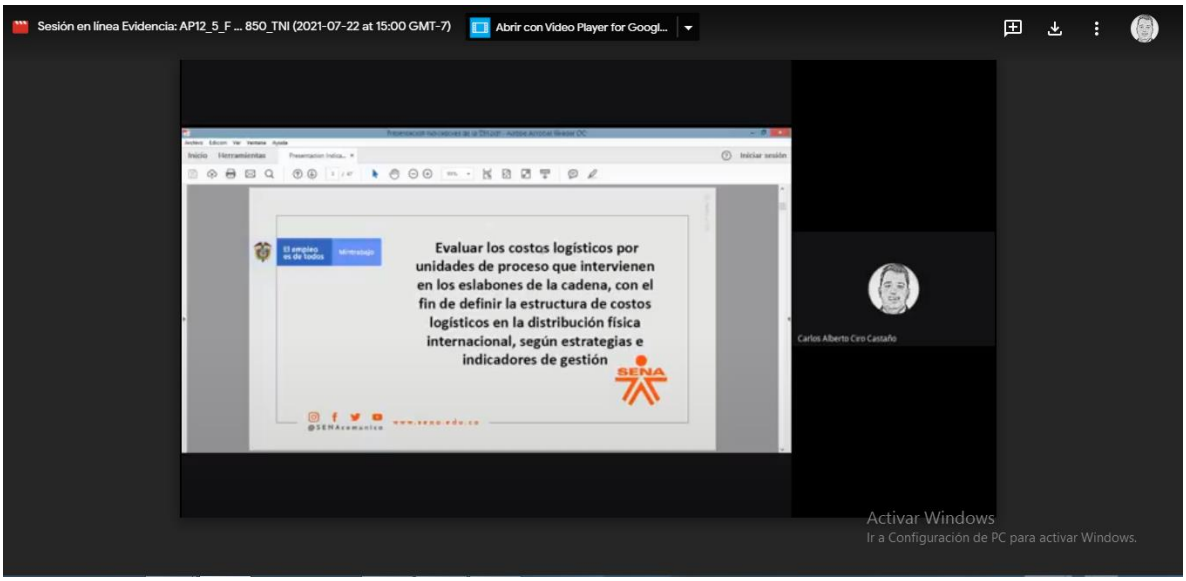

Sesión en línea Evidencia: AP12_3_Fi ... acional (2021-07-09 at 14:59 GMT-7)
Abrir con Video Player for Googl...
GRACIAS
Carlos Alberto Ciro Castaño
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.

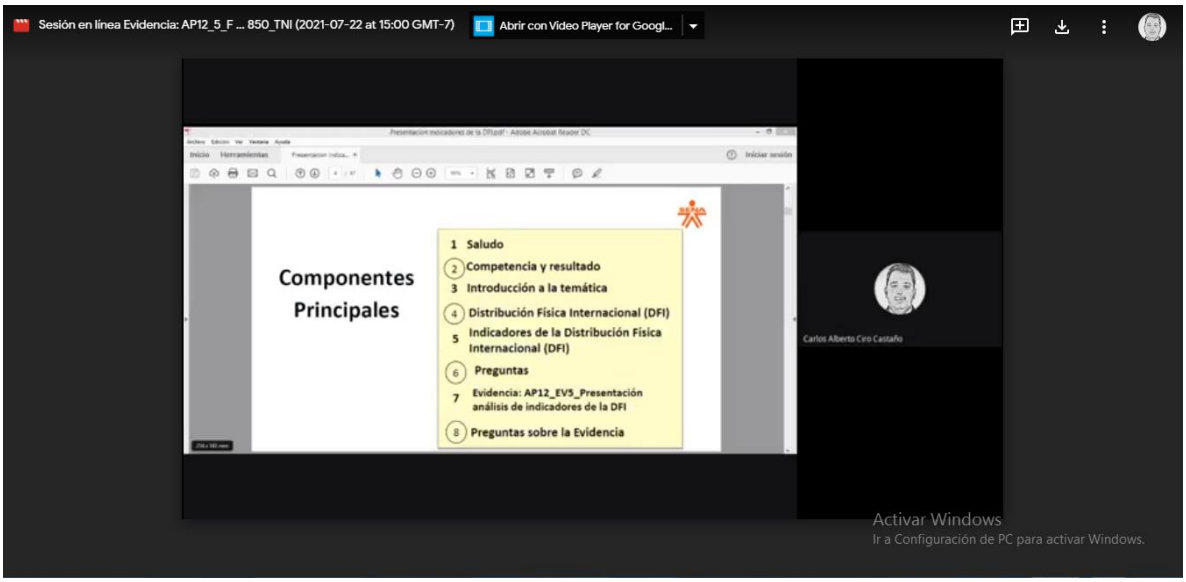

CARLOS ALBERTO CIRO
Asunto: Invitación Sesión en Línea: AP12 EVID 5 Tema de Estudio: indicadores de la DFI_Jueves 22 de Julio de 2021 a las 05:00PM
Invitación Sesión en Línea: AP12 EVID 5
Tema de Estudio: indicadores de la DFI
Cordial saludo Aprendices SENA,
Me complace invitarlos a la sesión en línea a realizarse a través de la herramienta Meet de Google el Jueves 22 de Julio de 2021 a las 05:00PM, para socializar tema de estudio: "Indicadores de la DFI" de la Evidencia 5 AP12 y tratar dudas e inquietudes.
La sesión será orientada por su instructor Técnico Carlos Alberto Ciro.
Enlace para acceder a la sesión: http://meet.google.com/hvz-bbhx-kzt
(copie y pegue el enlace en una neva ventana e su explorador)
Recuerde que si no puede asistir a la sesión en línea podrá observar posteriormente la grabación siguiendo la siguiente ruta: Contenido del Curso-Seiones en Línea-Grabaciones Sesiones en Línea-Fase de Ejecución-Julio-Enlace de grabación que desea ver.
Cordialmente, Ana Milena Madrid Gallego
Soy Eva!
Offline
OFF
Activar Windows


CARLOS ALBERTO CIRO
ANA MILENA MADRID GALLEGO
fecha de inicio: 23 de Julio del 2021 - fecha de vigencia: 03 de Noviembre del 2021
Asunto: Grabación Sesión en Línea: AP12 EVID 5 Tema de Estudio: indicadores de la DFI_Jueves 22 de Julio de 2021
Grabación Sesión en Línea: AP12 EVID 5
Tema de Estudio: indicadores de la DFI
Comparto con ustedes enlace de grabación de la sesión en línea realizada a través de la herramienta Meet de Google el pasado Jueves 22 de Julio de 2021 a las 05:00PM, para socializar tema de estudio: "Indicadores de la DFI" de la Evidencia 5 AP12 .
La sesión fue orientada por su instructor Técnico Carlos Alberto Ciro.
Enlace para acceder a la grabación de la sesión:https://drive.google.com/file/d/1kV8WK64tw3d4ur0wfQLP.tBg25041QZd/view?usp=sharing (copie y pegue el enlace en una neva ventana e su explorador)
Recuerde que si no pudo asistir a la sesión en línea podrá observar la grabación siguiendo la siguiente ruta: Contenido del Curso-Seiones en Línea-Grabaciones Sesiones en Línea-Fase de Ejecución-Julio-Enlace de grabación que desea ver.
Cordialmente, Ana Milena Madrid Gallego
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.
Offline
OFF


Sesión en línea Evidencia: AP12_5_F ... 850_TNI (2021-07-22 at 15:00 GMT-7)
Abrir con Video Player for Googl...
Evidencia de aprendizaje
AP12_EV5: Presentación análisis de indicadores de la DFI
Carlos Alberto Ciro Castaño
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.

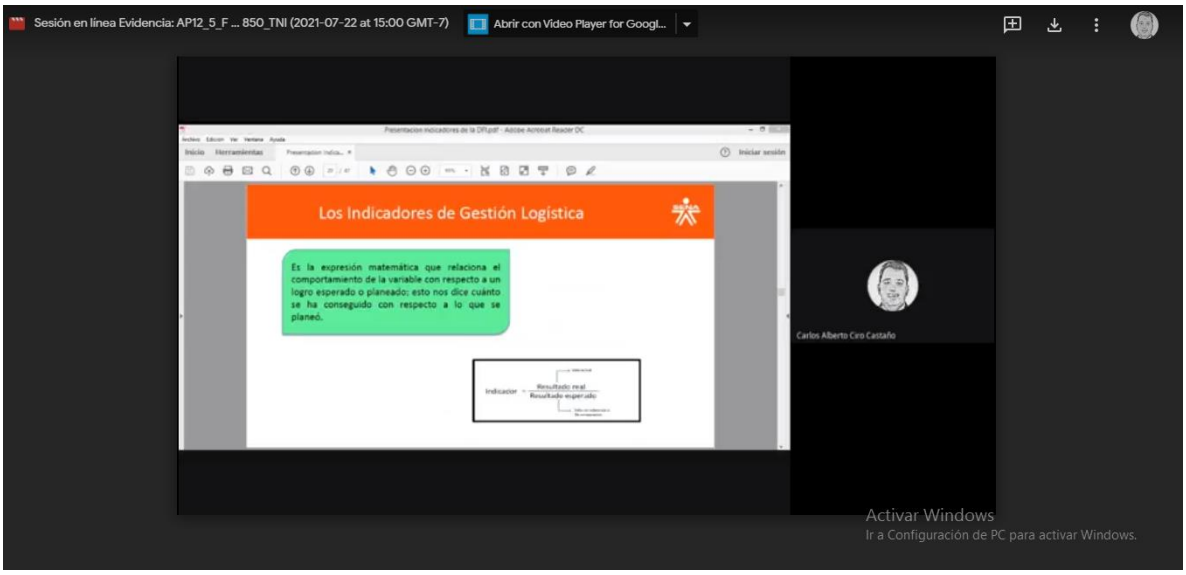

Sesión en línea Evidencia: AP12_5_F ... 850_TNI (2021-07-22 at 15:00 GMT-7)
Abrir con Video Player for Googl...
Evidencia de aprendizaje
AP12_EV5: Presentación análisis de indicadores de la DFI
Carlos Alberto Ciro Castaño
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.


Sesión en línea Evidencia: AP12_5_F ... 850_TNI (2021-07-22 at 15:00 GMT-7)
Abrir con Video Player for Googl...
Evaluar los costos logísticos por unidades de proceso que intervienen en los eslabones de la cadena, con el fin de definir la estructura de costos logísticos en la distribución física internacional, según estrategias e indicadores de gestión
Carlos Alberto Ciro Castaño
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.

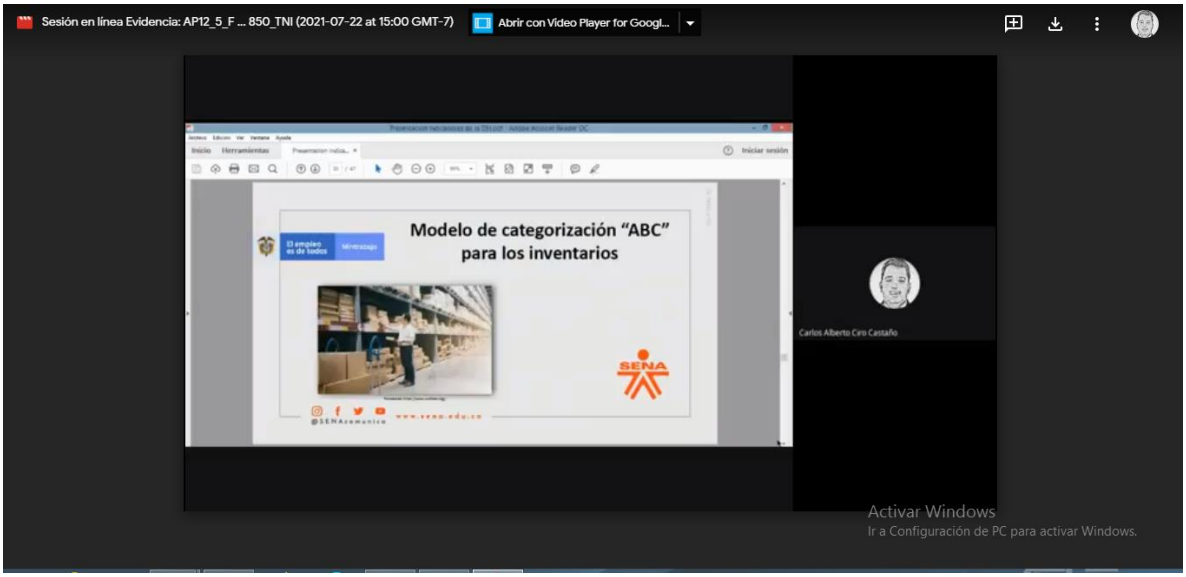

Sesión en línea Evidencia: AP12_5_F ... 850_TNI (2021-07-22 at 15:00 GMT-7)
Abrir con Vídeo Player for Googl...
Componentes Principales
1 Saludo
2 Competencia y resultado
3 Introducción a la temática
4 Distribución Física Internacional (DFI)
5 Indicadores de la Distribución Física Internacional (DFI)
6 Preguntas
7 Evidencia: AP12_EV5_Presentación análisis de indicadores de la DFI
8 Preguntas sobre la Evidencia
Carlos Alberto Ciro Castaño
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.

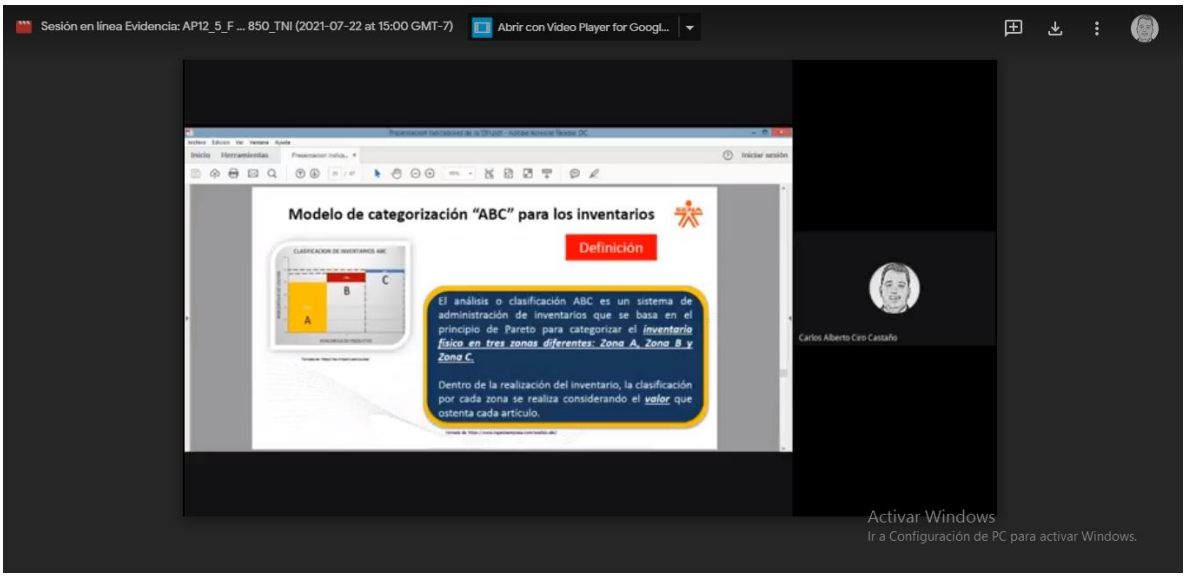

Sesión en línea Evidencia: AP12_5_F ... 850_TNI (2021-07-22 at 15:00 GMT-7)
Abrir con Vídeo Player for Googl...
Indicadores de Gestión Logística
La DFI
SENA
Carlos Alberto Ciro Castaño
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.

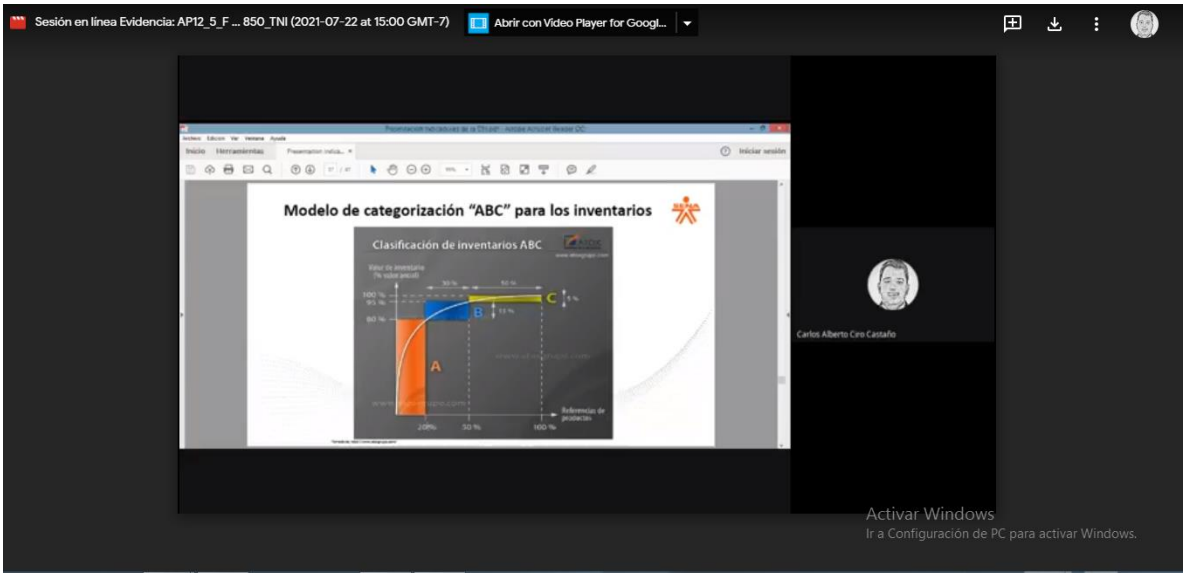

Sesión en línea Evidencia: AP12_5_F ... 850_TNI (2021-07-22 at 15:00 GMT-7)
Abrir con Video Player for Googl...
Características de los Indicadores de Gestión
CARACTERÍSTICAS DE LOS INDICADORES DE GESTIÓN
1. SER RELEVANTE: Deben estar orientados hacia los objetivos estratégicos de la organización.
2. CLARAMENTE DEFINIDO: asegure su correcta interpretación y comprensión para una adecuada aplicación.
3. FÁCIL DE COMPRENDER Y USAR, COMPARABLE. Puede ser objeto de comparación entre las organizaciones o empresas solidarias y aplicable en la misma organización.
4. VERIFICABLE Y COSTO – EFECTIVO. De fácil verificación y que la organización no incurra en altos costos para su verificación.
Carlos Alberto Ciro Castaño
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.

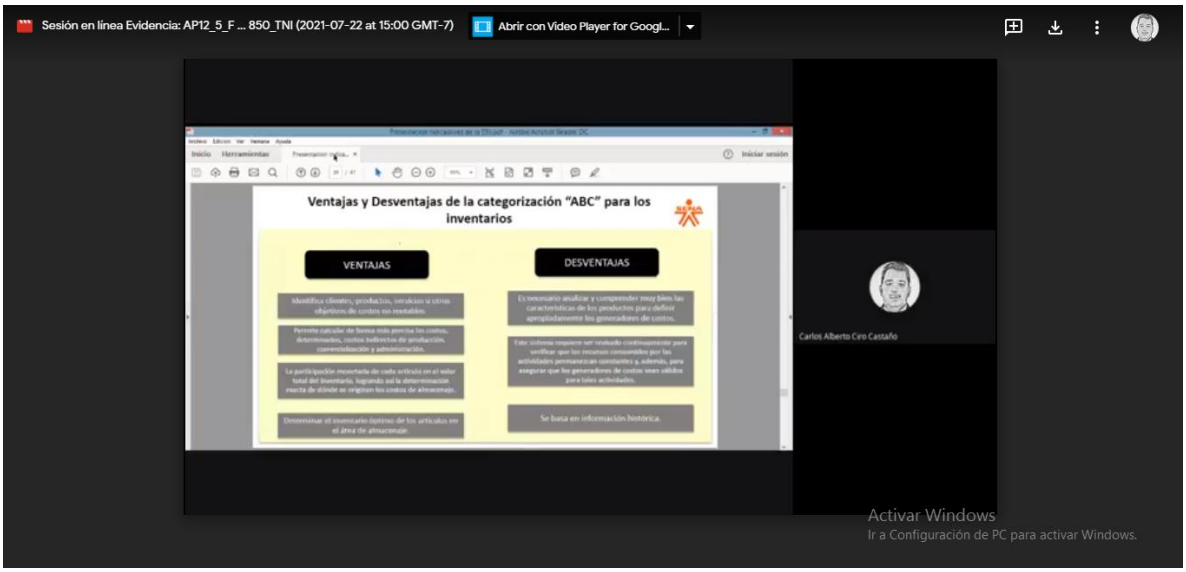

Sesión en línea Evidencia: AP12_5_F ... 850_TNI (2021-07-22 at 15:00 GMT-7)
Abrir con Video Player for Googl...
Los Indicadores de Gestión Logística
Es la expresión matemática que relaciona el comportamiento de la variable con respecto a un logro esperado o planeado; esto nos dice cuánto se ha conseguido con respecto a lo que se planeó.
Indicador = Resultado real / Resultado esperado
Carlos Alberto Ciro Castaño
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.

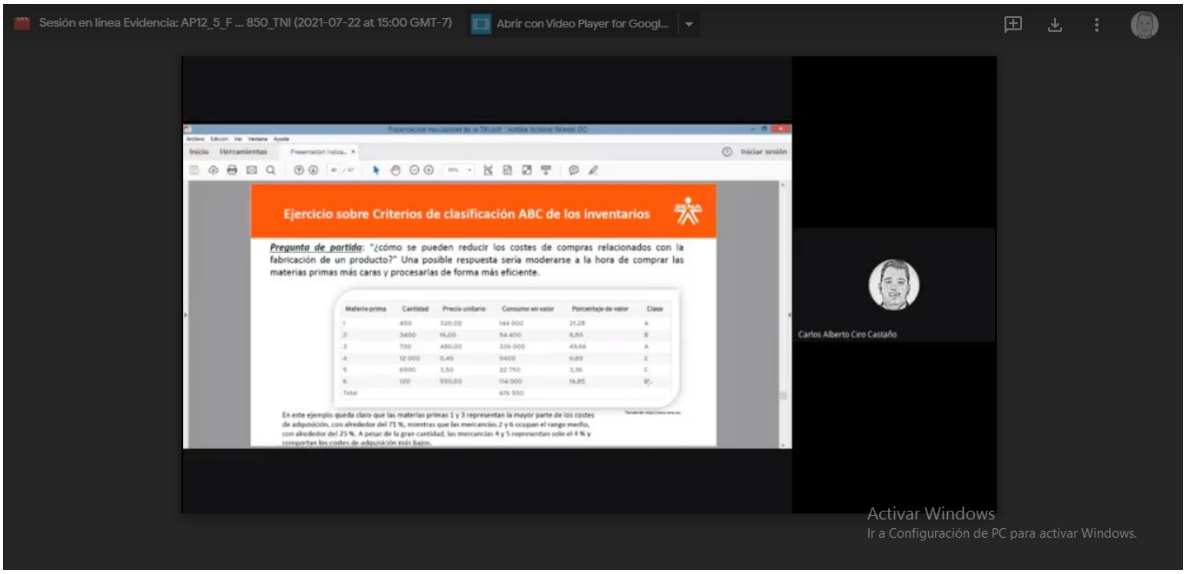

Sesión en línea Evidencia: AP12_5_F ... 850_TNI (2021-07-22 at 15:00 GMT-7)
Abrir con Video Player for Googl...
Los procesos de la Gestión Logística
DISTRIBUCIÓN
Carlos Alberto Ciro Castaño
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.

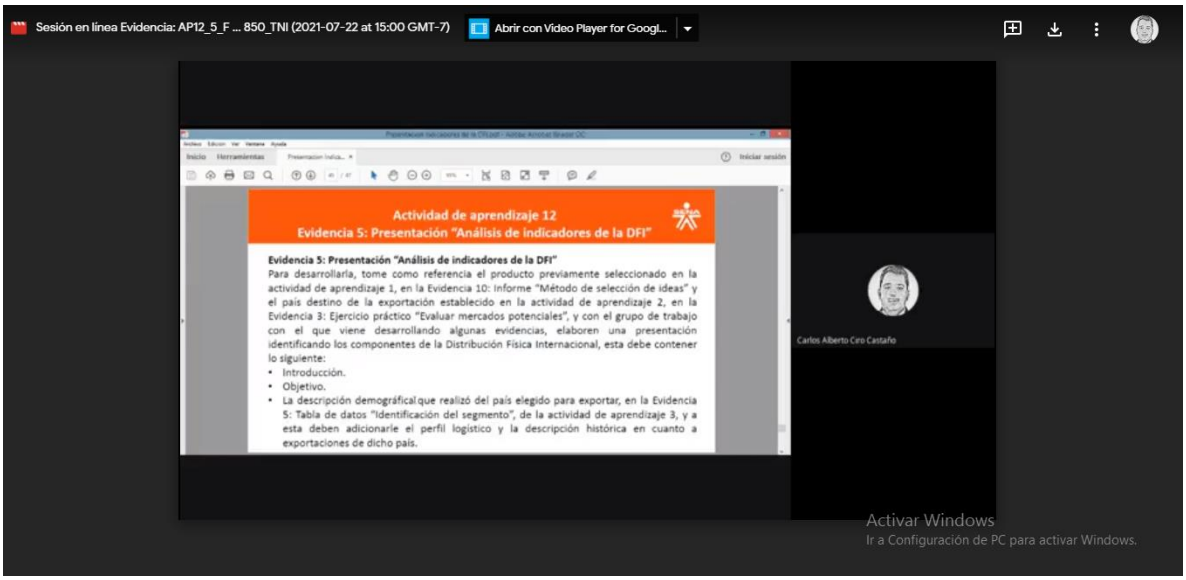

Sesión en línea Evidencia: AP12_5_F ... 850_TNI (2021-07-22 at 15:00 GMT-7)
Abrir con Video Player for Googl...
Modelo de categorización "ABC" para los inventarios
El empleo es de todos
SENA
Carlos Alberto Ciro Castaño
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.

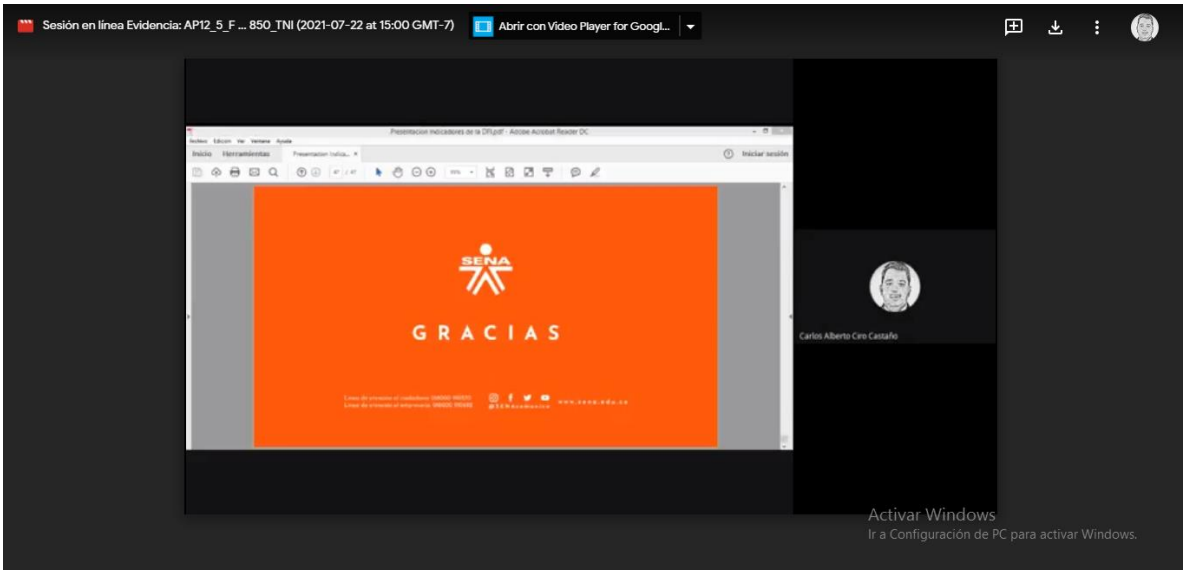

Sesión en línea Evidencia: AP12_5_F ... 850_TNI (2021-07-22 at 15:00 GMT-7)
Abrir con Video Player for Googl...
Modelo de categorización "ABC" para los inventarios
Definición
El análisis o clasificación ABC es un sistema de administración de inventarios que se basa en el principio de Pareto para categorizar el inventario físico en tres zonas diferentes: Zona A, Zona B y Zona C.
Dentro de la realización del inventario, la clasificación por cada zona se realiza considerando el valor que ostenta cada artículo.
Carlos Alberto Ciro Castaño
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.


Sesión en línea Evidencia: AP12_5_F ... 850_TNI (2021-07-22 at 15:00 GMT-7)
Abrir con Video Player for Googl...
Modelo de categorización "ABC" para los inventarios
Clasificación de inventarios ABC
A
B
C
Carlos Alberto Ciro Castaño
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.

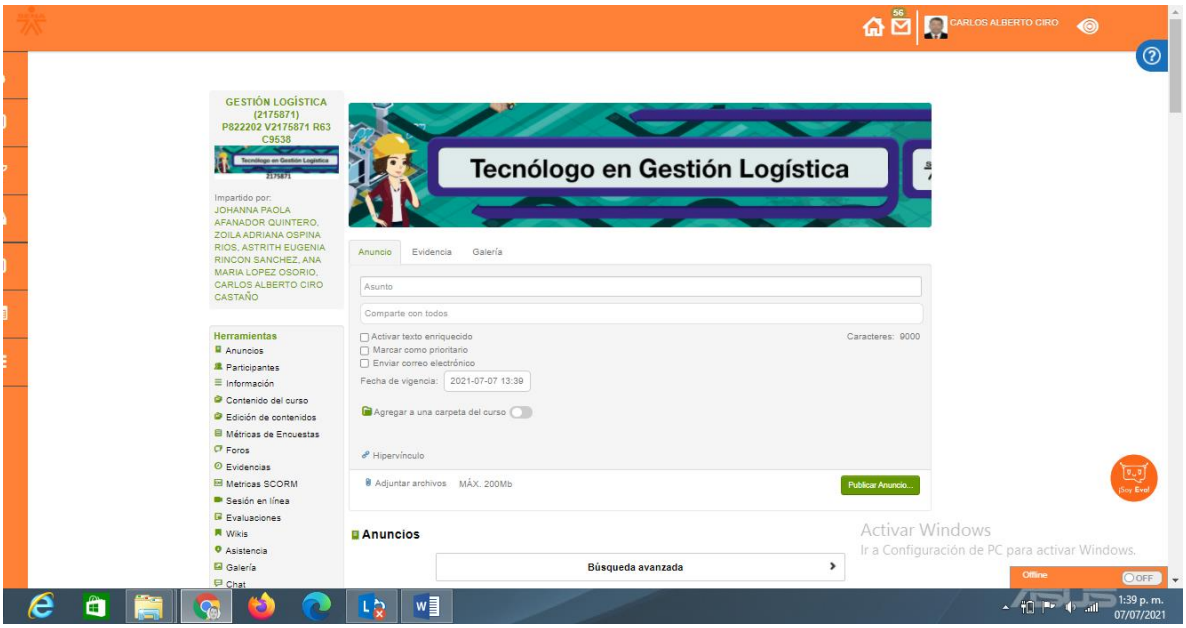

Sesión en línea Evidencia: AP12_5_F ... 850_TNI (2021-07-22 at 15:00 GMT-7)
Abrir con Video Player for Googl...
Ventajas y Desventajas de la categorización "ABC" para los inventarios
VENTAJAS
DESVENTAJAS
Identifica clientes, productos, servicios u otros objetivos de costos no rentables.
Permite calcular 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.
Determinar el inventario óptimo de los artículos en el área 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 todas actividades.
Se basa en información histórica.
Carlos Alberto Ciro Castaño
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.

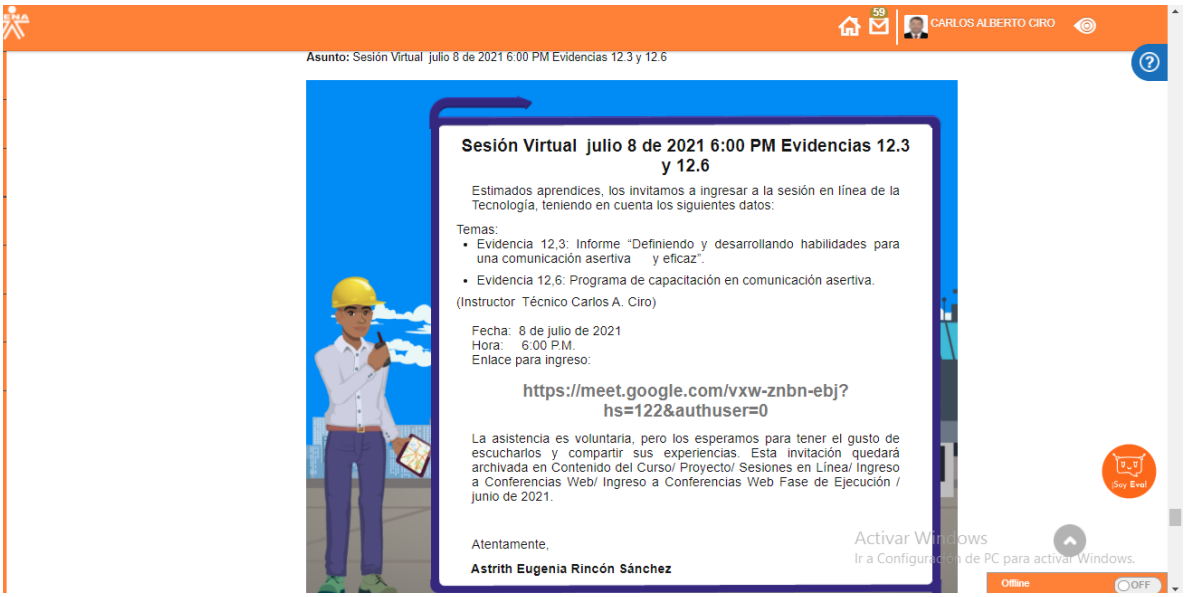

Sesión en línea Evidencia: AP12_5_F ... 850_TNI (2021-07-22 at 15:00 GMT-7)
Abrir con Video Player for Googl...
Ejercicio sobre Criterios de clasificación ABC de los inventarios
Pregunta de partida: "¿cómo se pueden reducir los costes de compras relacionados con la fabricación de un producto?" Una posible respuesta sería moderarse a la hora de comprar las materias primas más caras y procesarlas de forma más eficiente.
Materia prima
Cantidad
Precio unitario
Consumo en valor
Porcentaje de valor
Clase
Carlos Alberto Ciro Castaño
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.

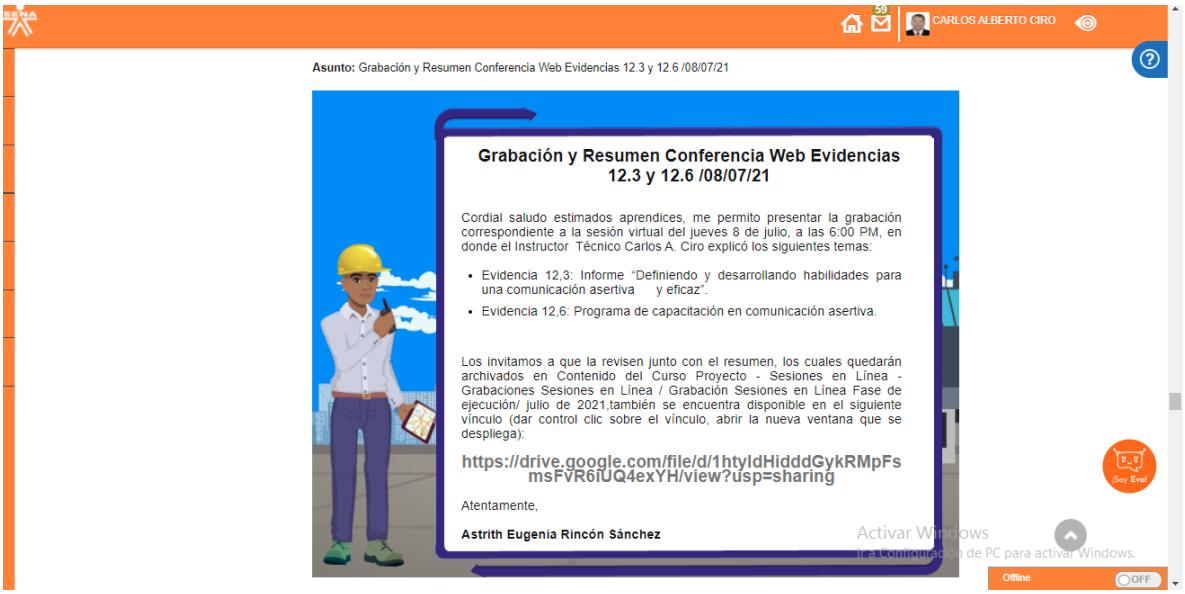


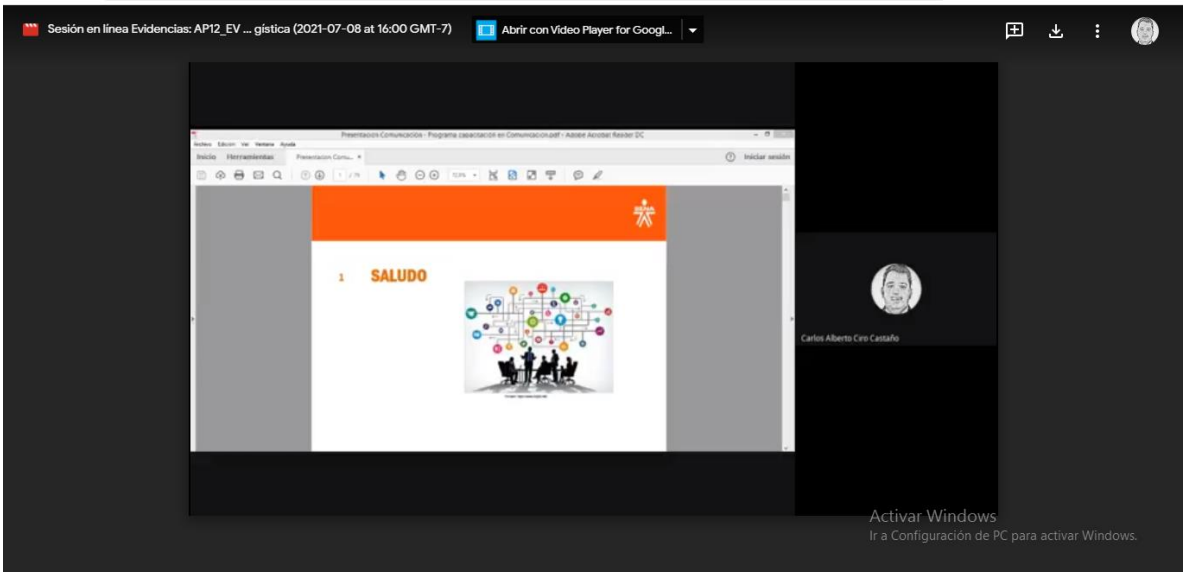


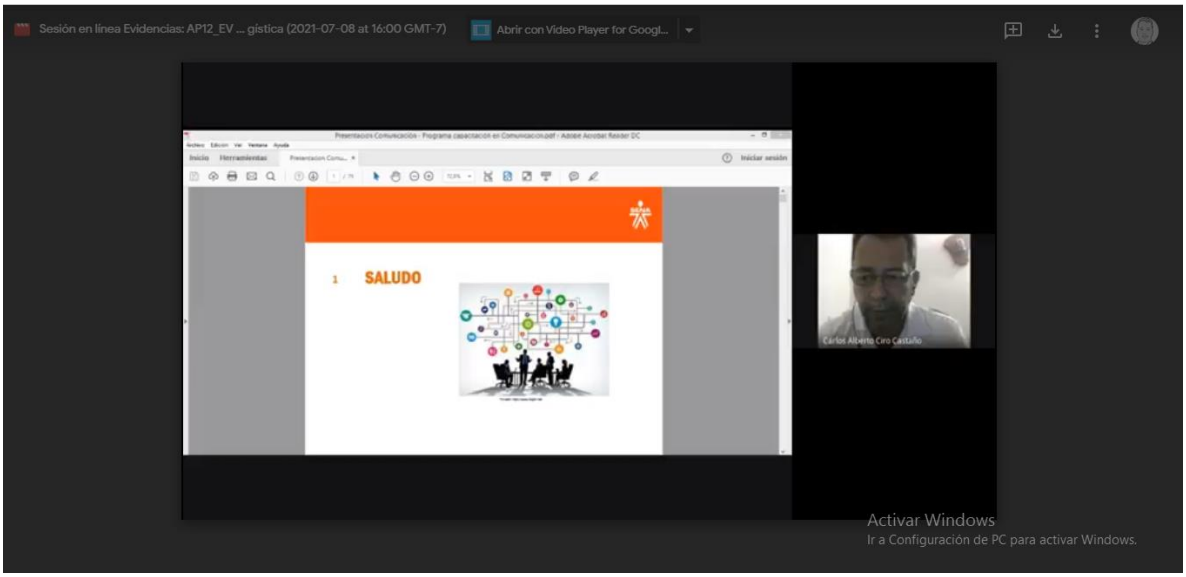
2175871 Tecnología en Gestión Logística

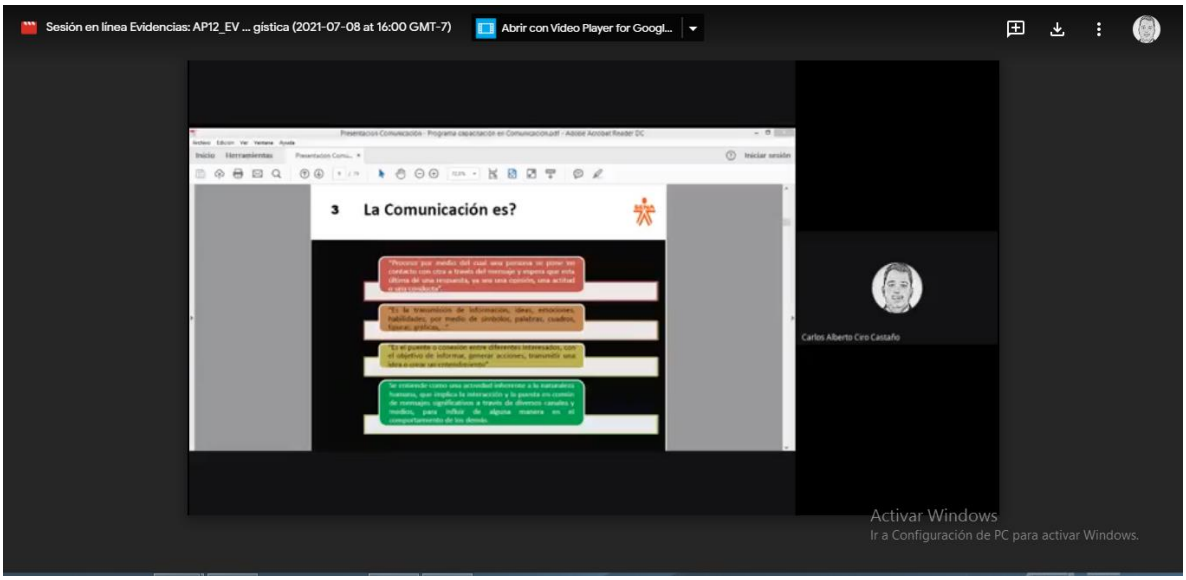

CARLOS ALBERTO CIRO
GESTIÓN LOGÍSTICA (2175871) P822202 V2175871 R63 C9538
Tecnólogo en Gestión Logística
Impartido por: JOHANNA PAOLA AFANADOR QUINTERO, ZOILA ADRIANA OSPINA RIOS, ASTRITH EUGENIA RINCON SANCHEZ, ANA MARIA LOPEZ OSORIO, CARLOS ALBERTO CIRO CASTAÑO
Herramientas
Anuncios
Participantes
Información
Contenido del curso
Edición de contenidos
Métricas de Encuestas
Foros
Evidencias
Metricas SCORM
Sesión en línea
Evaluaciones
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Tecnólogo en Gestión Logística
Anuncio
Evidencia
Galería
Asunto
Comparte con todos
Activar texto enriquecido
Marcar como prioritario
Enviar correo electrónico
Caracteres: 9000
Fecha de vigencia: 2021-07-07 13:39
Agregar a una carpeta del curso
Hipervínculo
Adjuntar archivos MÁX. 200Mb
Publicar Anuncio...
Anuncios
Búsqueda avanzada
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.
Offline
OFF
1:39 p. m.
07/07/2021

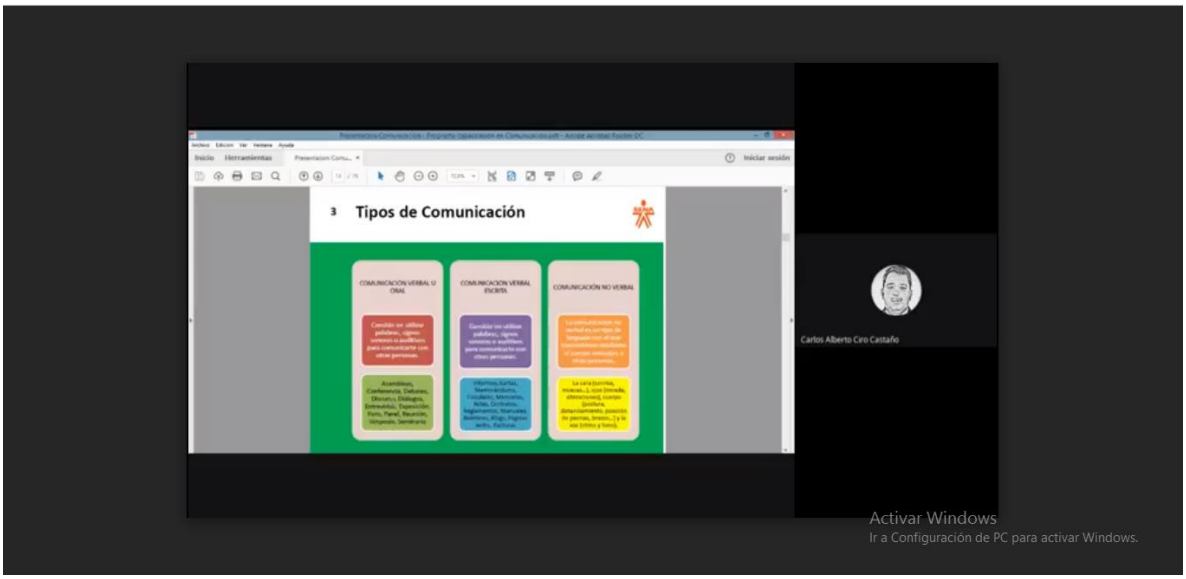

CARLOS ALBERTO CIRO
Asunto: Sesión Virtual julio 8 de 2021 6:00 PM Evidencias 12.3 y 12.6
Sesión Virtual julio 8 de 2021 6:00 PM Evidencias 12.3 y 12.6
Estimados aprendices, los invitamos a ingresar a la sesión en línea de la Tecnología, teniendo en cuenta los siguientes datos:
Temas:
Evidencia 12,3: Informe "Definiendo y desarrollando habilidades para una comunicación asertiva y eficaz".
Evidencia 12,6: Programa de capacitación en comunicación asertiva.
(Instructor Técnico Carlos A. Ciro)
Fecha: 8 de julio de 2021
Hora: 6:00 P.M.
Enlace para ingreso:
https://meet.google.com/vxw-znbn-ebj?hs=122&authuser=0
La asistencia es voluntaria, pero los esperamos para tener el gusto de escucharlos y compartir sus experiencias. Esta invitación quedará archivada en Contenido del Curso/ Proyecto/ Sesiones en Línea/ Ingreso a Conferencias Web/ Ingreso a Conferencias Web Fase de Ejecución / junio de 2021.
Atentamente,
Astrith Eugenia Rincón Sánchez
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.
Offline
OFF


CARLOS ALBERTO CIRO
Asunto: Grabación y Resumen Conferencia Web Evidencias 12.3 y 12.6 /08/07/21
Grabación y Resumen Conferencia Web Evidencias 12.3 y 12.6 /08/07/21
Cordial saludo estimados aprendices, me permito presentar la grabación correspondiente a la sesión virtual del jueves 8 de julio, a las 6:00 PM, en donde el Instructor Técnico Carlos A. Ciro explicó los siguientes temas:
Evidencia 12,3: Informe "Definiendo y desarrollando habilidades para una comunicación asertiva y eficaz".
Evidencia 12,6: Programa de capacitación en comunicación asertiva.
Los invitamos a que la revisen junto con el resumen, los cuales quedarán archivados en Contenido del Curso Proyecto - Sesiones en Línea - Grabaciones Sesiones en Línea / Grabación Sesiones en Línea Fase de ejecución/ julio de 2021,también se encuentra disponible en el siguiente vínculo (dar control clic sobre el vínculo, abrir la nueva ventana que se despliega):
https://drive.google.com/file/d/1htyIdHidddGykRMpFsmsFvR6iUQ4exYH/view?usp=sharing
Atentamente,
Astrith Eugenia Rincón Sánchez
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.
Offline
OFF

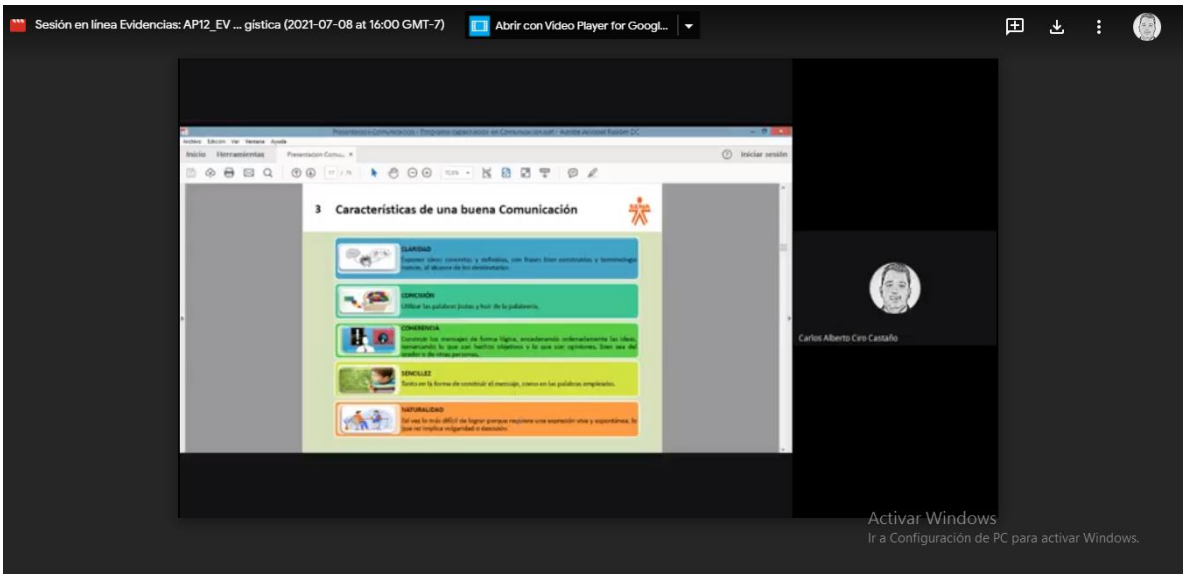

Sesión en línea Evidencias: AP12_EV ... gística (2021-07-08 at 16:00 GMT-7)
Abrir con Video Player for Googl...
1 SALUDO
Carlos Alberto Ciro Castaño
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.


Sesión en línea Evidencias: AP12_EV ... gística (2021-07-08 at 16:00 GMT-7)
Abrir con Video Player for Googl...
1 SALUDO
Carlos Alberto Ciro Castaño
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.

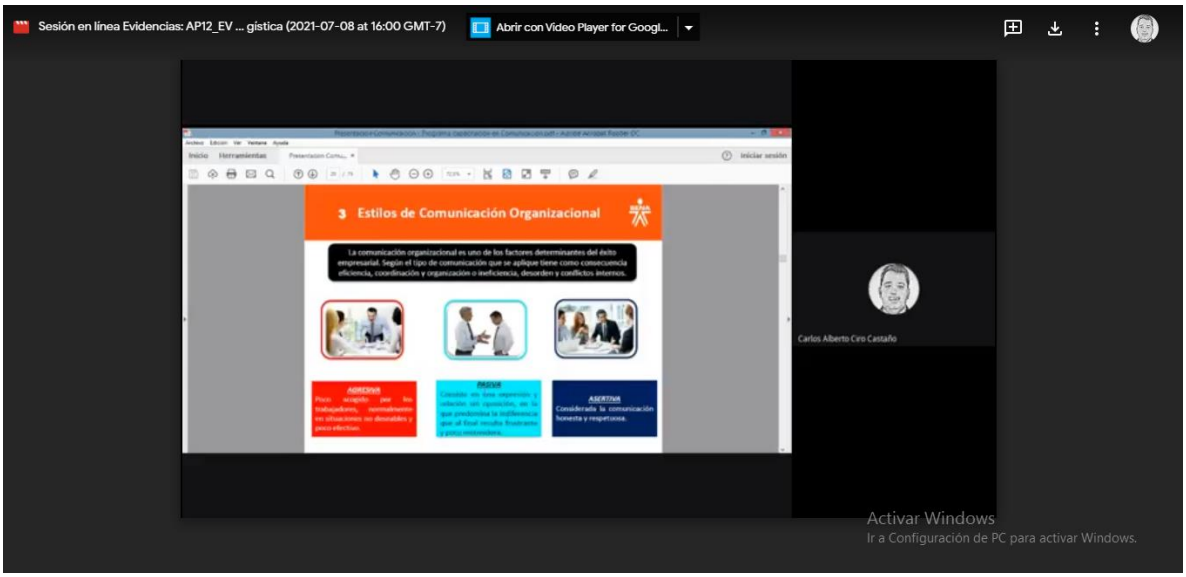

Sesión en línea Evidencias: AP12_EV ... gística (2021-07-08 at 16:00 GMT-7)
Abrir con Video Player for Googl...
3 La Comunicación es?
Carlos Alberto Ciro Castaño
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.

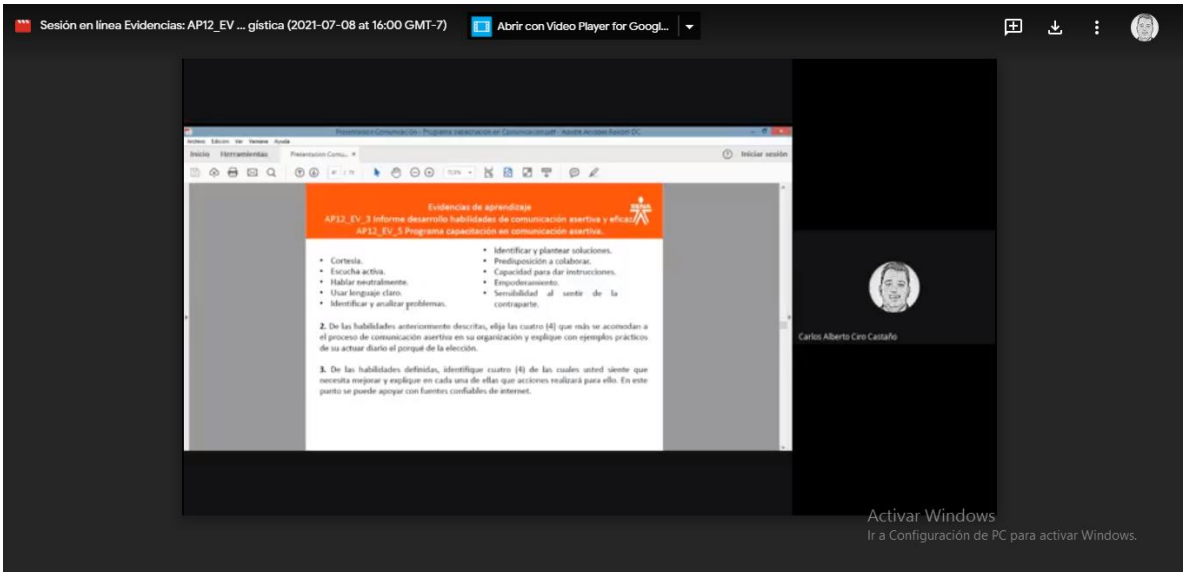


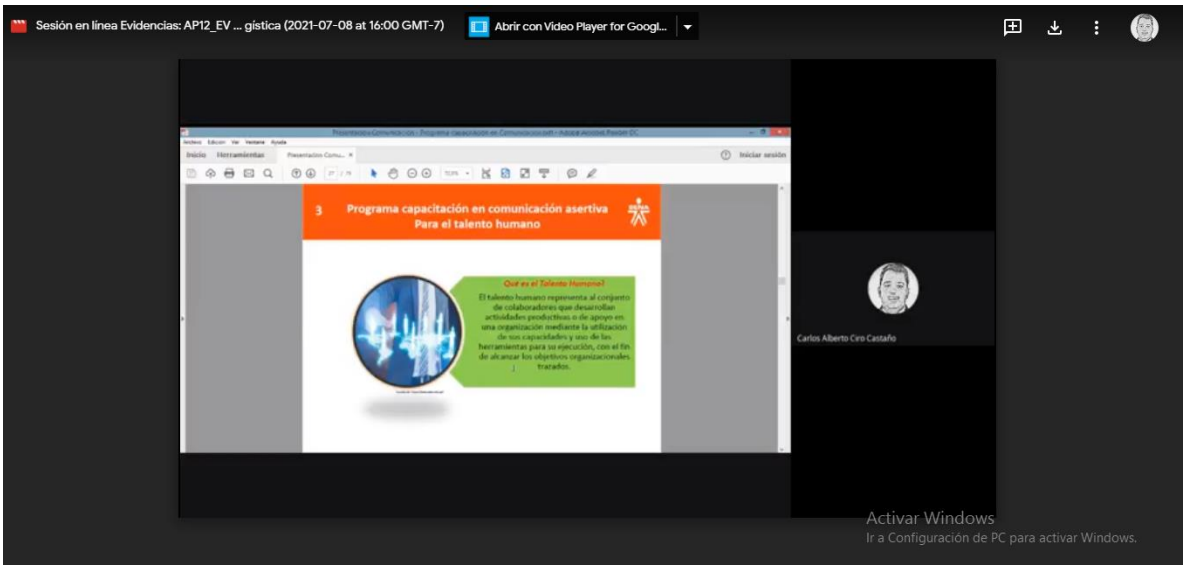
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.

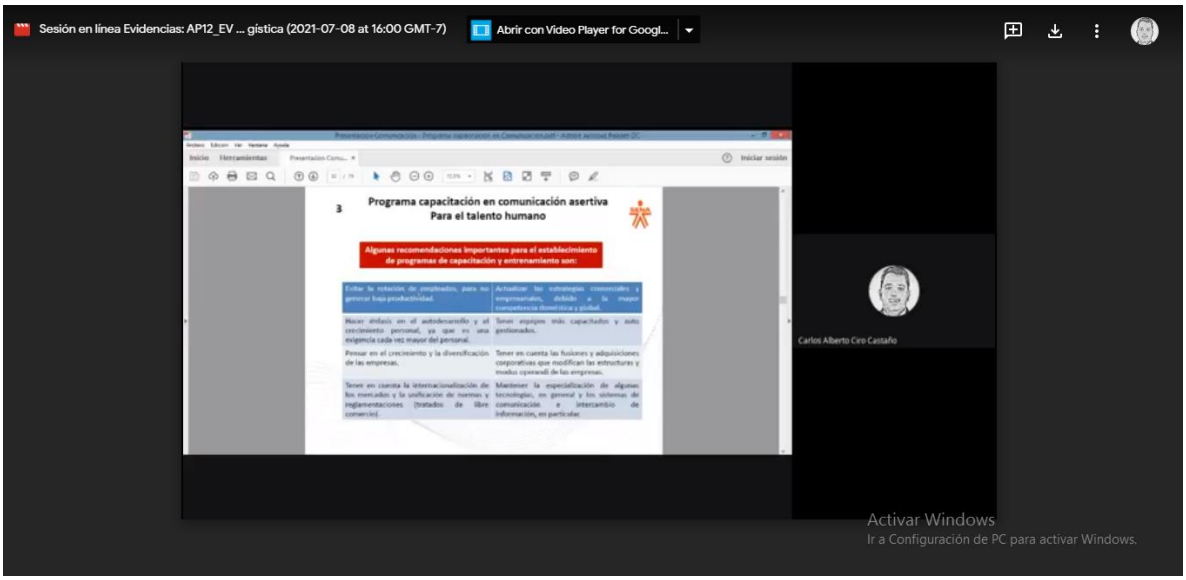


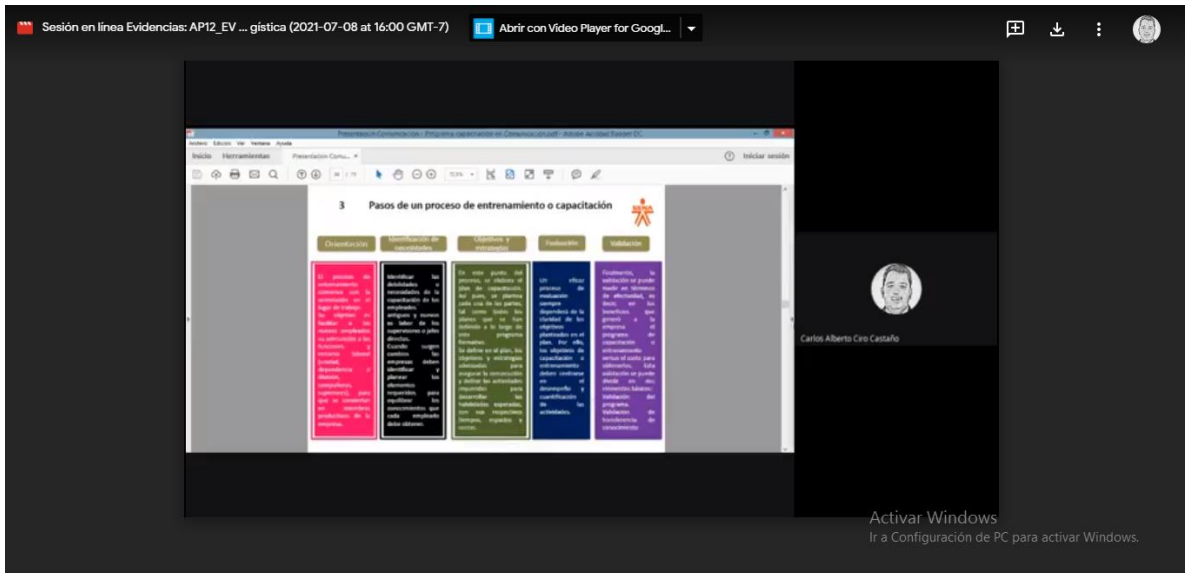
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.

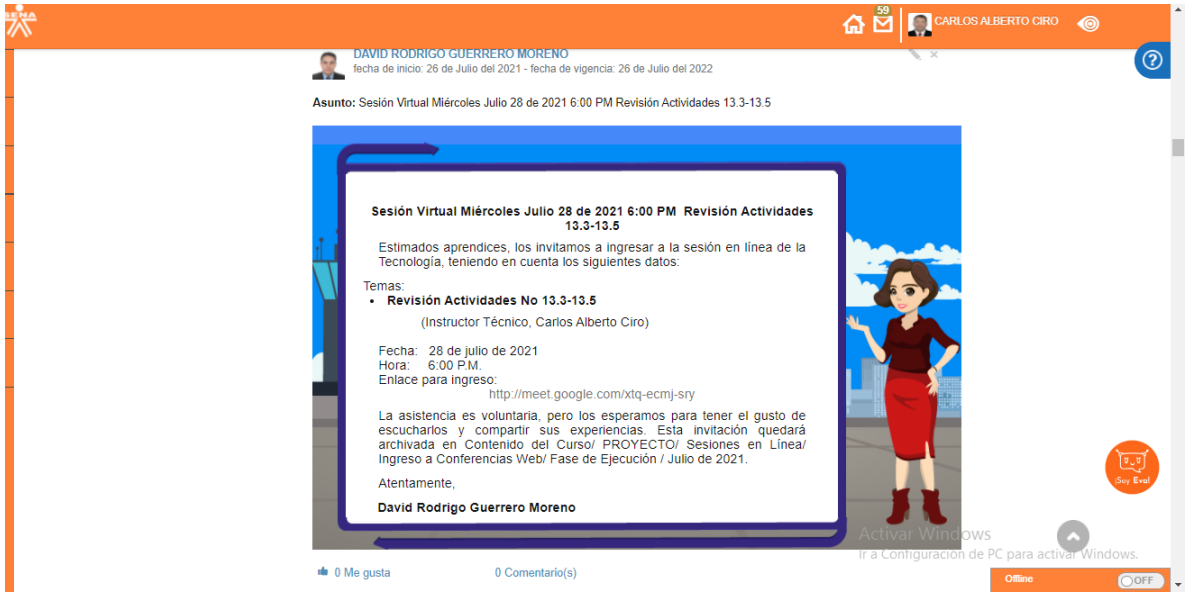

Sesión en línea Evidencias: AP12_EV ... gística (2021-07-08 at 16:00 GMT-7)
Abrir con Video Player for Googl...
3 Estilos de Comunicación Organizacional
La comunicación organizacional es uno de los factores determinantes del éxito empresarial. Según el tipo de comunicación que se aplique tiene como consecuencia eficiencia, coordinación y organización o ineficiencia, desorden y conflictos internos.
ASERTIVA
Considerada la comunicación honesta y respetuosa.
Carlos Alberto Ciro Castaño
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.


Sesión en línea Evidencias: AP12_EV ... gística (2021-07-08 at 16:00 GMT-7)
Abrir con Video Player for Googl...
Evidencias de aprendizaje
AP12_EV_3 Informe desarrollo habilidades de comunicación asertiva y eficaz
AP12_EV_5 Programa capacitación en comunicación asertiva.
Cortesía.
Escucha activa.
Hablar neutralmente.
Usar lenguaje claro.
Identificar y analizar problemas.
Identificar y plantear soluciones.
Predisposición a colaborar.
Capacidad para dar instrucciones.
Empoderamiento.
Sensibilidad al sentir de la contraparte.
2. De las habilidades anteriormente descritas, elija las cuatro (4) que más se acomodan a el proceso de comunicación asertiva en su organización y explique con ejemplos prácticos de su actuar diario el porqué de la elección.
3. De las habilidades definidas, identifique cuatro (4) de las cuales usted siente que necesita mejorar y explique en cada una de ellas que acciones realizará para ello. En este punto se puede apoyar con fuentes confiables de internet.
Carlos Alberto Ciro Castaño
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.


Sesión en línea Evidencias: AP12_EV ... gística (2021-07-08 at 16:00 GMT-7)
Abrir con Video Player for Googl...
3 Programa capacitación en comunicación asertiva
Para el talento humano
Qué es el Talento Humano?
El talento humano representa al conjunto de colaboradores que desarrollan actividades productivas o de apoyo en una organización mediante la utilización de sus capacidades y uso de las herramientas para su ejecución, con el fin de alcanzar los objetivos organizacionales tratados.
Carlos Alberto Ciro Castaño
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.

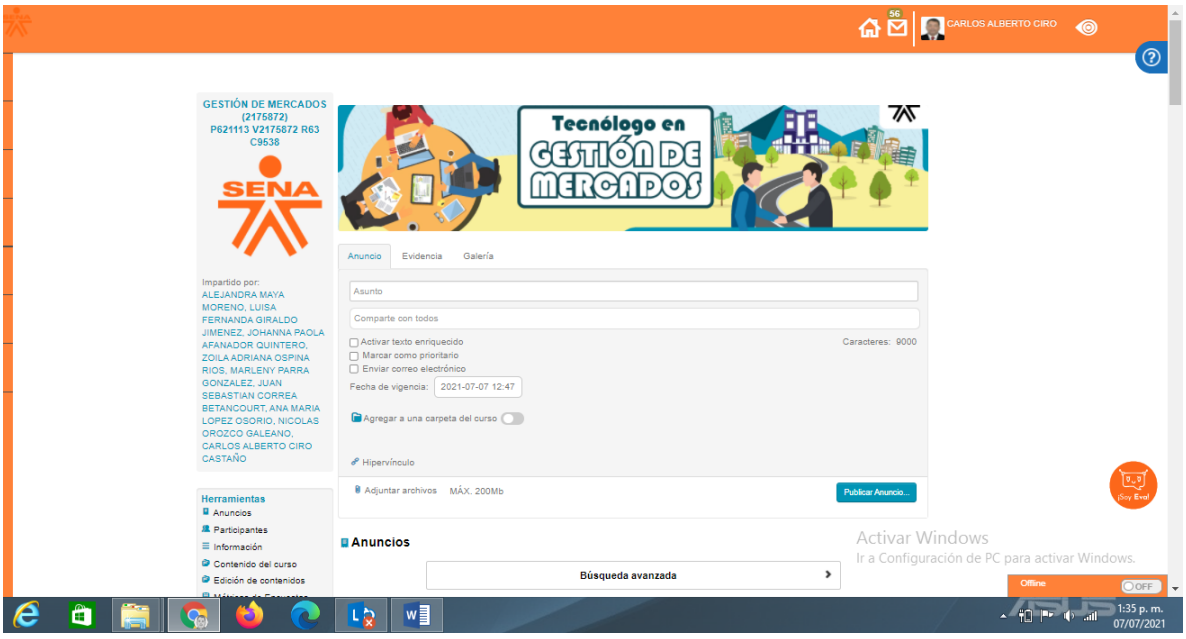

Sesión en línea Evidencias: AP12_EV ... gística (2021-07-08 at 16:00 GMT-7)
Abrir con Video Player for Googl...
3 Programa capacitación en comunicación asertiva
Para el talento humano
Algunas recomendaciones importantes para el establecimiento de programas de capacitación y entrenamiento son:
Carlos Alberto Ciro Castaño
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.

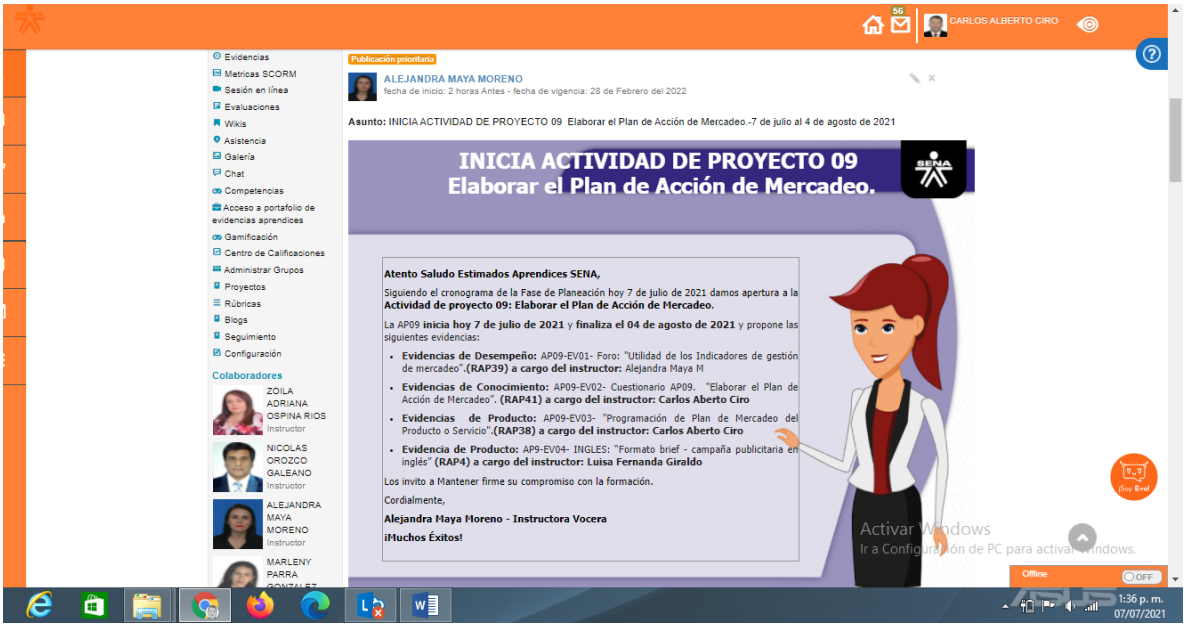

Sesión en línea Evidencias: AP12_EV ... gística (2021-07-08 at 16:00 GMT-7)
Abrir con Video Player for Googl...
3 Pasos de un proceso de entrenamiento o capacitación
Orientación
Identificación de necesidades
Objetivos y estrategias
Evaluación
Validación
Carlos Alberto Ciro Castaño
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.

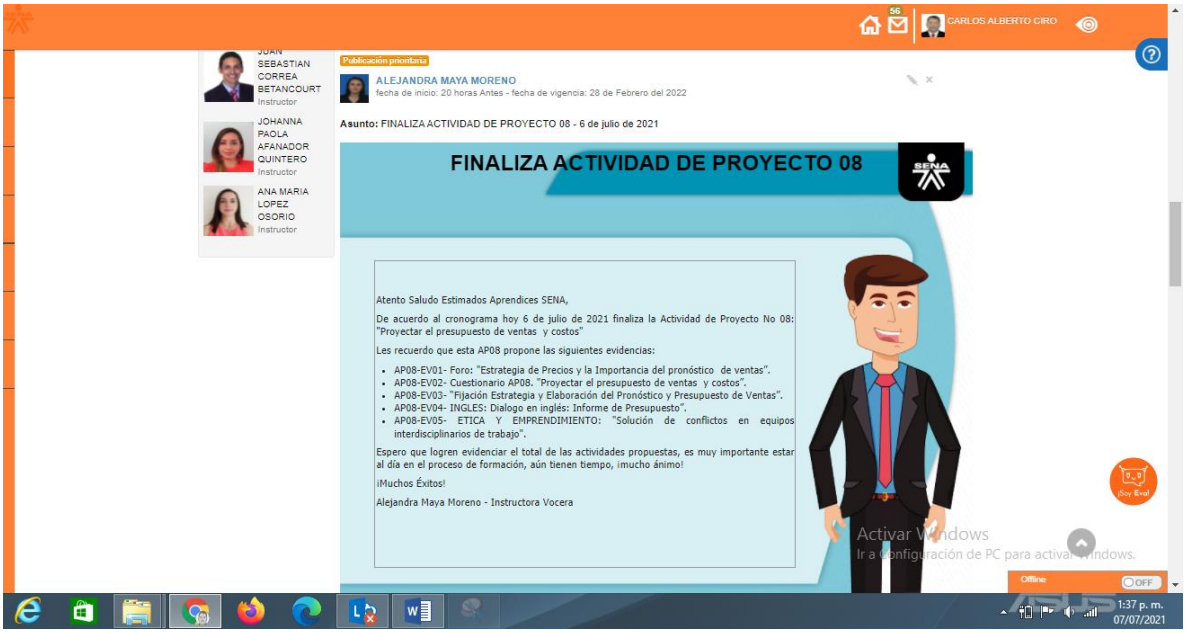

CARLOS ALBERTO CIRO
DAVID RODRIGO GUERRERO MORENO
fecha de inicio: 26 de Julio del 2021 - fecha de vigencia: 26 de Julio del 2022
Asunto: Sesión Virtual Miércoles Julio 28 de 2021 6:00 PM Revisión Actividades 13.3-13.5
Sesión Virtual Miércoles Julio 28 de 2021 6:00 PM Revisión Actividades 13.3-13.5
Estimados aprendices, los invitamos a ingresar a la sesión en línea de la Tecnología, teniendo en cuenta los siguientes datos:
Temas:
Revisión Actividades No 13.3-13.5
(Instructor Técnico, Carlos Alberto Ciro)
Fecha: 28 de julio de 2021
Hora: 6:00 P.M.
Enlace para ingreso:
http://meet.google.com/xtq-ecmj-sry
La asistencia es voluntaria, pero los esperamos para tener el gusto de escucharlos y compartir sus experiencias. Esta invitación quedará archivada en Contenido del Curso/ PROYECTO/ Sesiones en Línea/ Ingreso a Conferencias Web/ Fase de Ejecución / Julio de 2021.
Atentamente,
David Rodrigo Guerrero Moreno
0 Me gusta
0 Comentario(s)
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.
Offline
OFF

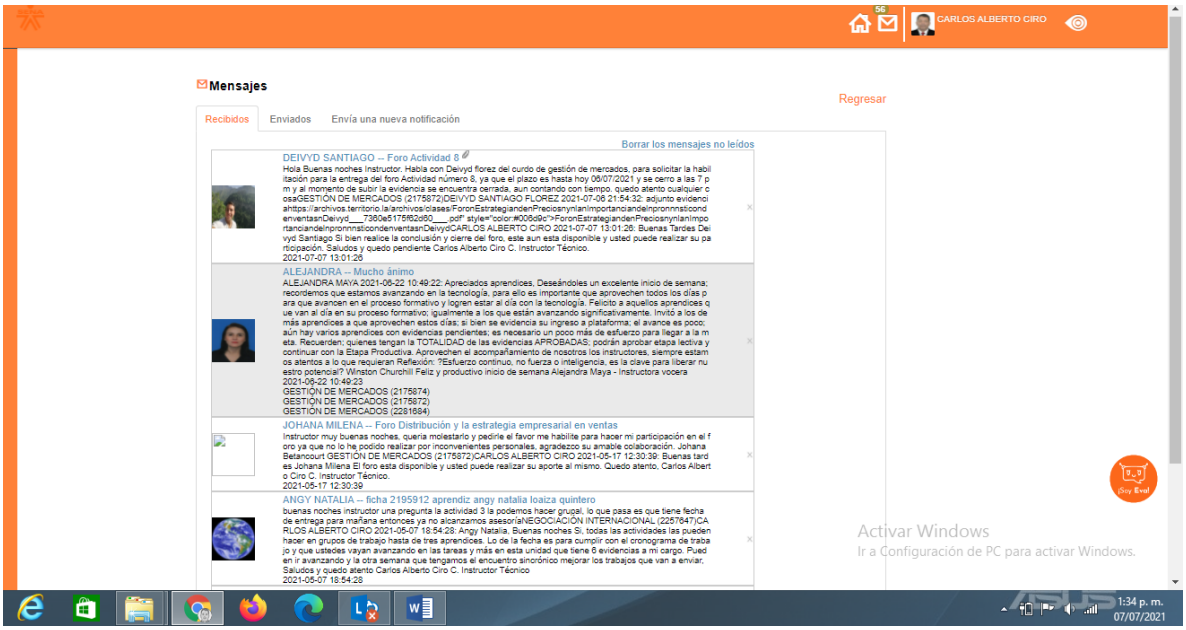


2175872 Tecnología en Gestión de mercados

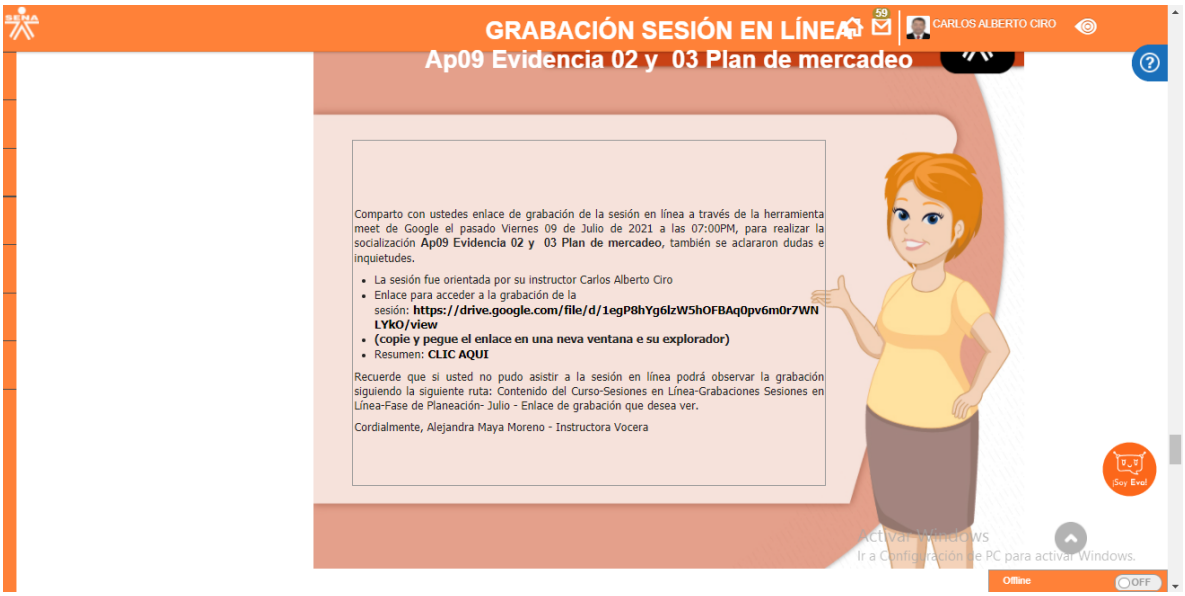


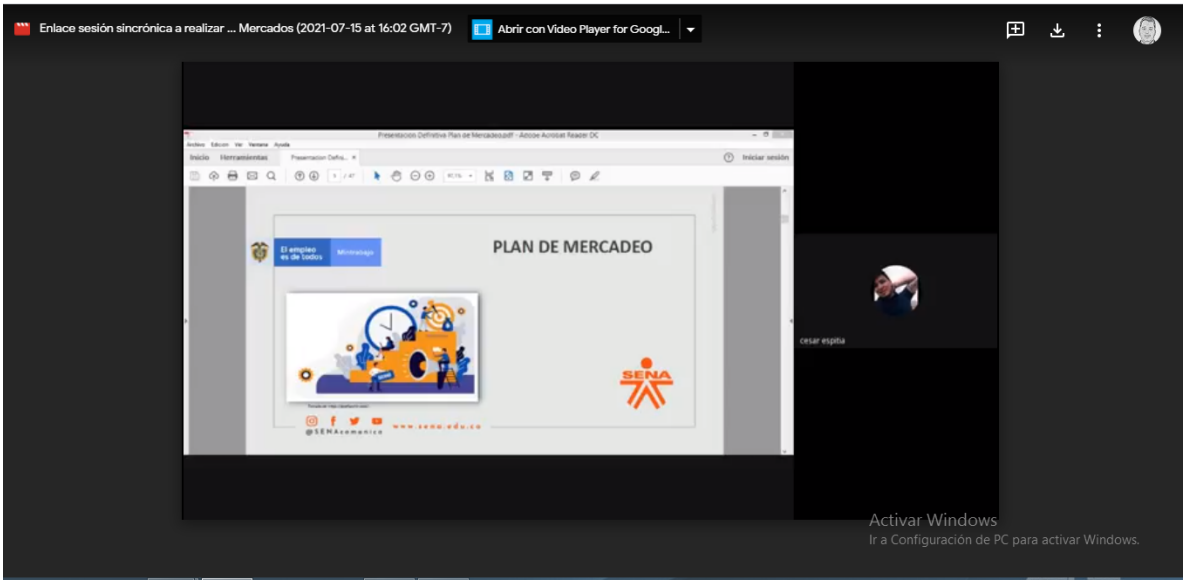

CARLOS ALBERTO CIRO
Evidencias
Metricas SCORM
Sesión en línea
Evaluaciones
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Proyectos
Rúbricas
Blogs
Seguimiento
Configuración
Colaboradores
ZOILA ADRIANA OSPINA RIOS
Instructor
NICOLAS OROZCO GALEANO
Instructor
ALEJANDRA MAYA MORENO
Instructor
MARLENY PARRA
Publicación prioritaria
ALEJANDRA MAYA MORENO
fecha de inicio: 2 horas Antes - fecha de vigencia: 28 de Febrero del 2022
Asunto: INICIA ACTIVIDAD DE PROYECTO 09 Elaborar el Plan de Acción de Mercadeo.-7 de julio al 4 de agosto de 2021
INICIA ACTIVIDAD DE PROYECTO 09
Elaborar el Plan de Acción de Mercadeo.
Atento Saludo Estimados Aprendices SENA,
Siguiendo el cronograma de la Fase de Planeación hoy 7 de julio de 2021 damos apertura a la Actividad de proyecto 09: Elaborar el Plan de Acción de Mercadeo.
La AP09 inicia hoy 7 de julio de 2021 y finaliza el 04 de agosto de 2021 y propone las siguientes evidencias:
Evidencias de Desempeño: AP09-EV01- Foro: "Utilidad de los Indicadores de gestión de mercadeo".(RAP39) a cargo del instructor: Alejandra Maya M
Evidencias de Conocimiento: AP09-EV02- Cuestionario AP09. "Elaborar el Plan de Acción de Mercadeo". (RAP41) a cargo del instructor: Carlos Aberto Ciro
Evidencias de Producto: AP09-EV03- "Programación de Plan de Mercadeo del Producto o Servicio".(RAP38) a cargo del instructor: Carlos Aberto Ciro
Evidencia de Producto: AP9-EV04- INGLES: "Formato brief - campaña publicitaria en inglés" (RAP4) a cargo del instructor: Luisa Fernanda Giraldo
Los invito a Mantener firme su compromiso con la formación.
Cordialmente,
Alejandra Maya Moreno - Instructora Vocera
¡Muchos Éxitos!
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.
Offline
OFF
1:36 p. m.
07/07/2021

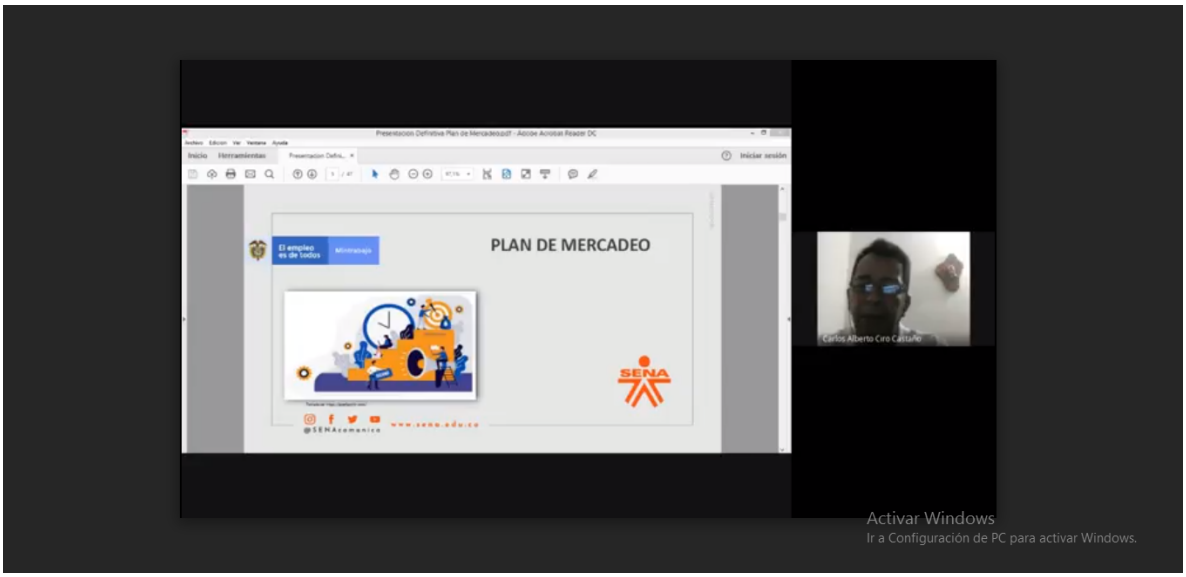

CARLOS ALBERTO CIRO
JUAN SEBASTIAN CORREA BETANCOURT
Instructor
JOHANNA PAOLA AFANADOR QUINTERO
Instructor
ANA MARIA LOPEZ OSORIO
Instructor
Publicación prioritaria
ALEJANDRA MAYA MORENO
fecha de inicio: 20 horas Antes - fecha de vigencia: 28 de Febrero del 2022
Asunto: FINALIZA ACTIVIDAD DE PROYECTO 08 - 6 de julio de 2021
FINALIZA ACTIVIDAD DE PROYECTO 08
Atento Saludo Estimados Aprendices SENA,
De acuerdo al cronograma hoy 6 de julio de 2021 finaliza la Actividad de Proyecto No 08: "Proyectar el presupuesto de ventas y costos"
Les recuerdo que esta AP08 propone las siguientes evidencias:
AP08-EV01- Foro: "Estrategia de Precios y la Importancia del pronóstico de ventas".
AP08-EV02- Cuestionario AP08. "Proyectar el presupuesto de ventas y costos".
AP08-EV03- "Fijación Estrategia y Elaboración del Pronóstico y Presupuesto de Ventas".
AP08-EV04- INGLES: Dialogo en inglés: Informe de Presupuesto".
AP08-EV05- ETICA Y EMPRENDIMIENTO: "Solución de conflictos en equipos interdisciplinarios de trabajo".
Espero que logren evidenciar el total de las actividades propuestas, es muy importante estar al día en el proceso de formación, aún tienen tiempo, ¡mucho ánimo!
¡Muchos Éxitos!
Alejandra Maya Moreno - Instructora Vocera
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.
Offline
OFF
1:37 p. m.
07/07/2021

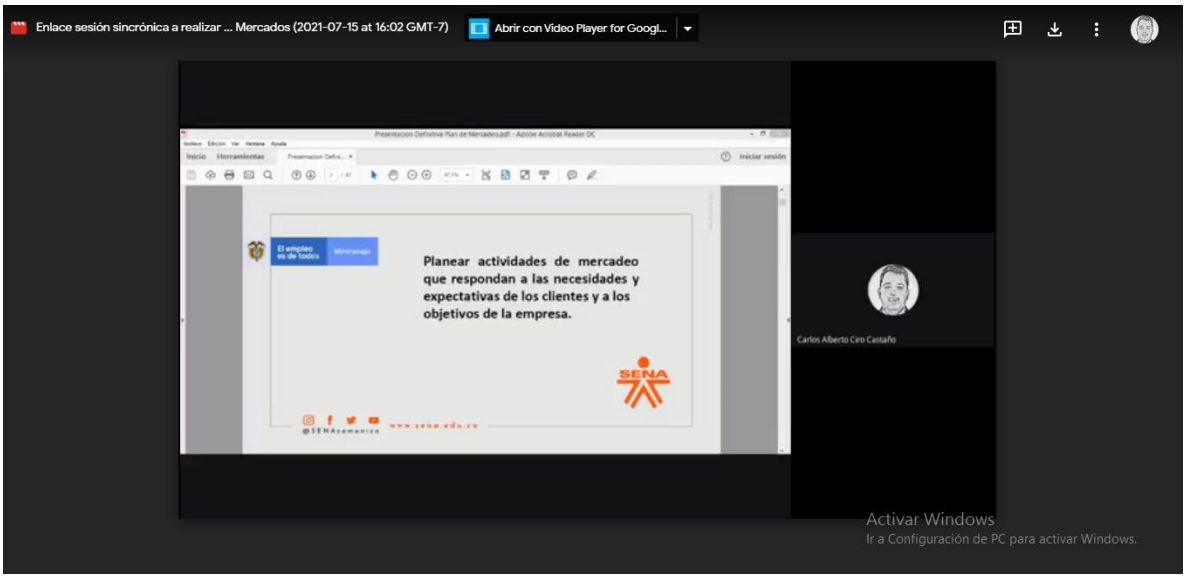

CARLOS ALBERTO CIRO
Mensajes
Regresar
Recibidos
Enviados
Envía una nueva notificación
Borrar los mensajes no leídos
DEIVYD SANTIAGO -- Foro Actividad 8
Hola Buenas noches Instructor. Habla con Deivyd florez del curdo de gestión de mercados, para solicitar la habilitación para la entrega del foro Actividad número 8, ya que el plazo es hasta hoy 06/07/2021 y se cerro a las 7 pm y al momento de subir la evidencia se encuentra cerrada, aun contando con tiempo. quedo atento cualquier cosaGESTIÓN DE MERCADOS (2175872)DEIVYD SANTIAGO FLOREZ 2021-07-06 21:54:32: adjunto evidencihttps://archivos.territorio.la/archivos/clases/ForonEstrategiandenPreciosynylanImportancIandeInpronnnsticondenventansDeivyd_____7360e5175f62d50_____.pdf" style="color:#005c9c">ForonEstrategiandenPreciosynylanImportancIandeInpronnnsticondenventansDeivydCARLOS ALBERTO CIRO 2021-07-07 13:01:26: Buenas Tardes Deivyd Santiago Si bien realice la conclusión y cierre del foro, este aun esta disponible y usted puede realizar su participación. Saludos y quedo pendiente Carlos Alberto Ciro C. Instructor Técnico.
2021-07-07 13:01:26
ALEJANDRA -- Mucho ánimo
ALEJANDRA MAYA 2021-06-22 10:49:22: Apreciados aprendices, Deseándoles un excelente inicio de semana; recordemos que estamos avanzando en la tecnología, para ello es importante que aprovechen todos los días para que avancen en el proceso formativo y logren estar al día con la tecnología. Felicito a aquellos aprendices que van al día en su proceso formativo; igualmente a los que están avanzando significativamente. Invito a los demás aprendices a que aprovechen estos días; si bien se evidencia su ingreso a plataforma; el avance es poco; aún hay varios aprendices con evidencias pendientes; es necesario un poco más de esfuerzo para llegar a la meta. Recuerden; quienes tengan la TOTALIDAD de las evidencias APROBADAS; podrán aprobar etapa lectiva y continuar con la Etapa Productiva. Aprovechen el acompañamiento de nosotros los instructores, siempre estamos atentos a lo que requieran Reflexión: ?Esfuerzo continuo, no fuerza o inteligencia, es la clave para liberar nuestro potencial? Winston Churchill Feliz y productivo inicio de semana Alejandra Maya - Instructora vocera
2021-06-22 10:49:23
GESTIÓN DE MERCADOS (2175874)
GESTIÓN DE MERCADOS (2175872)
GESTIÓN DE MERCADOS (2281684)
JOHANA MILENA -- Foro Distribución y la estrategia empresarial en ventas
Instructor muy buenas noches, quería molestarlo y pedirle el favor me habilite para hacer mi participación en el foro ya que no lo he podido realizar por inconvenientes personales, agradezco su amable colaboración. Johana Betancourt GESTIÓN DE MERCADOS (2175872)CARLOS ALBERTO CIRO 2021-05-17 12:30:39: Buenas tardes Johana Milena El foro esta disponible y usted puede realizar su aporte al mismo. Quedo atento, Carlos Alberto Ciro C. Instructor Técnico.
2021-05-17 12:30:39
ANGY NATALIA -- ficha 2195912 aprendiz angy natalia loaiza quintero
buenas noches instructor una pregunta la actividad 3 la podemos hacer grupal, lo que pasa es que tiene fecha de entrega para mañana entonces ya no alcanzamos asesoriaNEGOCIACIÓN INTERNACIONAL (2257647)CARLOS ALBERTO CIRO 2021-05-07 18:54:28: Angy Natalia, Buenas noches Si, todas las actividades las pueden hacer en grupos de trabajo hasta de tres aprendices. Lo de la fecha es para cumplir con el cronograma de trabajo y que ustedes vayan avanzando en las tareas y más en esta unidad que tiene 6 evidencias a mi cargo. Pued en ir avanzando y la otra semana que tengamos el encuentro sincrónico mejorar los trabajos que van a enviar. Saludos y quedo atento Carlos Alberto Ciro C. Instructor Técnico
2021-05-07 18:54:28
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.
1:34 p. m.
07/07/2021

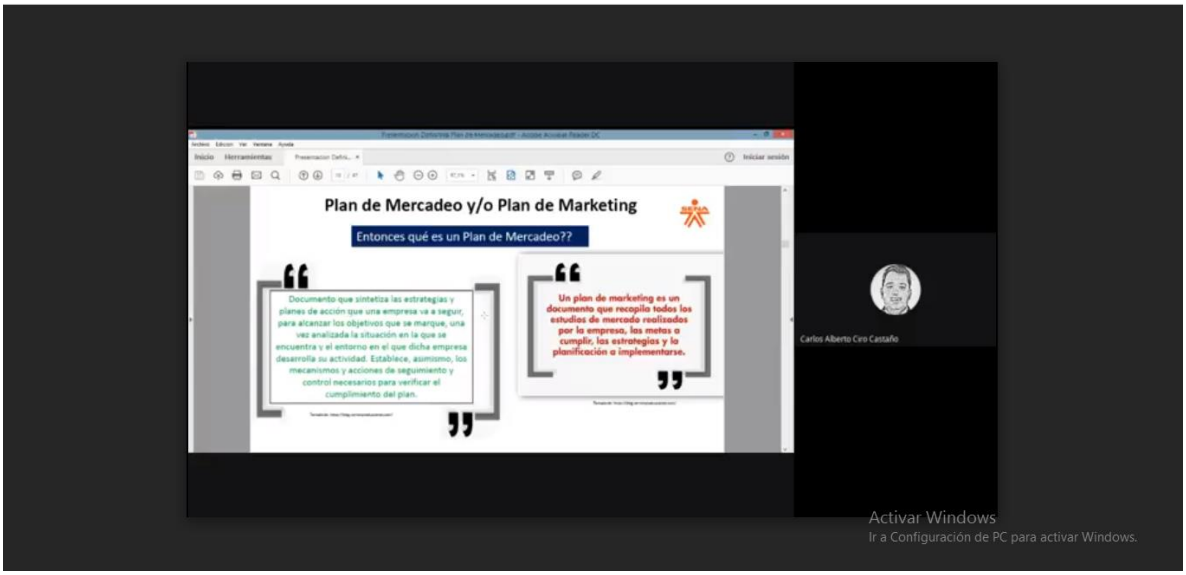

CARLOS ALBERTO CIRO
INVITACIÓN SESIÓN EN LÍNEA
Ap09 Evidencia 02 y 03 Plan de mercadeo
Atento Saludo Estimados Aprendices,
Me complace invitarlos a una sesión en línea a través de la herramienta meet de Google el próximo Jueves 15 de Julio de 2021 a las 06:00PM, para realizar la socialización de la AP_09_EV 02 y AP_09_EV_03: Plan de Mercadeo., también se aclararan dudas e inquietudes que ustedes presenten.
La sesión será orientada por su instructor Carlos Alberto Ciro
Enlace para acceder a la sesión: http://meet.google.com/pmq-sjnf-dnm_(copie y pegue el enlace en una neva ventana e su explorador)
El instructor espera contar con su valiosa asistencia, en caso de no poder asistir a la sesión en línea podrá observar posteriormente la grabación siguiendo la siguiente ruta: Contenido del Curso-Sesiones en Línea-Grabaciones Sesiones en Línea-Fase de Planeación- Julio - Enlace de grabación que desea ver.
Cordialmente, Alejandra Maya Moreno - Instructora Vocera
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.
Offline
OFF

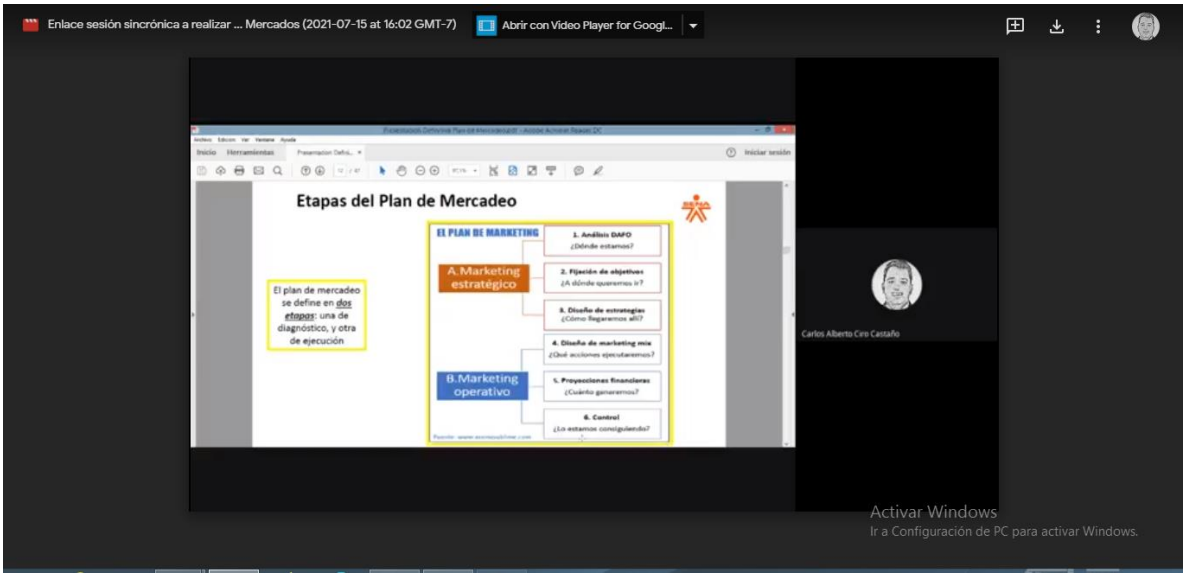

GRABACIÓN SESIÓN EN LÍNEA
CARLOS ALBERTO CIRO
Ap09 Evidencia 02 y 03 Plan de mercadeo
Comparto con ustedes enlace de grabación de la sesión en línea a través de la herramienta meet de Google el pasado Viernes 09 de Julio de 2021 a las 07:00PM, para realizar la socialización Ap09 Evidencia 02 y 03 Plan de mercadeo, también se aclararon dudas e inquietudes.
La sesión fue orientada por su instructor Carlos Alberto Ciro
Enlace para acceder a la grabación de la sesión: https://drive.google.com/file/d/1egP8hYg6lzW5hOFBAq0pv6m0r7WNLYkO/view
(copie y pegue el enlace en una neva ventana e su explorador)
Resumen: CLIC AQUI
Recuerde que si usted no pudo asistir a la sesión en línea podrá observar la grabación siguiendo la siguiente ruta: Contenido del Curso-Sesiones en Línea-Grabaciones Sesiones en Línea-Fase de Planeación- Julio - Enlace de grabación que desea ver.
Cordialmente, Alejandra Maya Moreno - Instructora Vocera
¡Soy Eva!
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.
Offline
OFF


Enlace sesión sincrónica a realizar ... Mercados (2021-07-15 at 16:02 GMT-7)
Abrir con Video Player for Googl...
PLAN DE MERCADEO
cesar espitia
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.

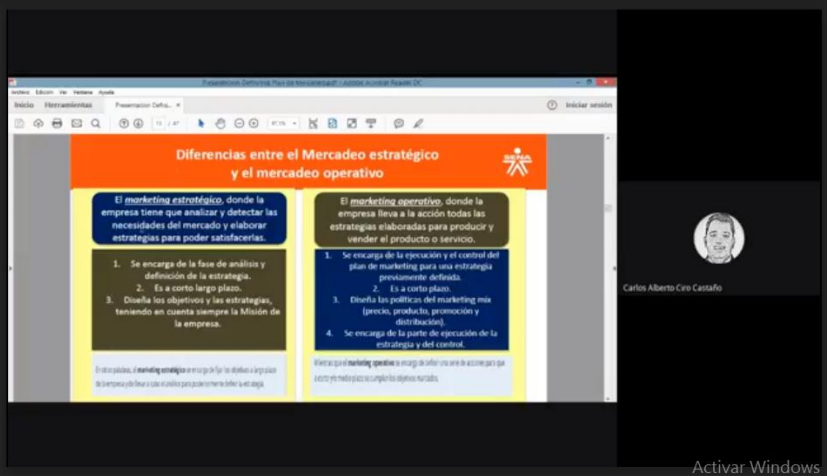

PLAN DE MERCADEO
El empleo es de todos
Mintrabajo
SENA
Carlos Alberto Ciro Castaño
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.


Enlace sesión sincrónica a realizar ... Mercados (2021-07-15 at 16:02 GMT-7)
Abrir con Video Player for Googl...
Planear actividades de mercadeo que respondan a las necesidades y expectativas de los clientes y a los objetivos de la empresa.
El empleo es de todos
Mintrabajo
SENA
Carlos Alberto Ciro Castaño
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.

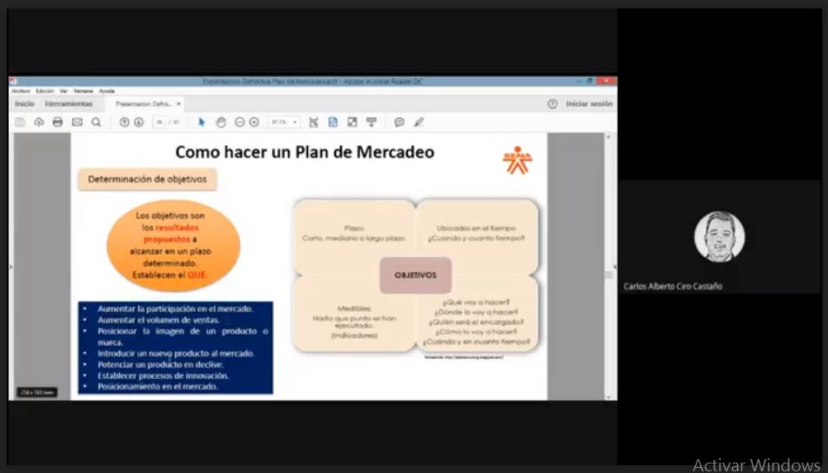

Plan de Mercadeo y/o Plan de Marketing
Entonces qué es un Plan de Mercadeo??
Documento que sintetiza las estrategias y planes de acción que una empresa va a seguir, para alcanzar los objetivos que se marque, una vez analizada la situación en la que se encuentra y el entorno en el que dicha empresa desarrolla su actividad. Establece, asimismo, los mecanismos y acciones de seguimiento y control necesarios para verificar el cumplimiento del plan.
Un plan de marketing es un documento que recapila todos los estudios de mercado realizados por la empresa, las metas a cumplir, las estrategias y la planificación a implementarse.
Carlos Alberto Ciro Castaño
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.


Enlace sesión sincrónica a realizar ... Mercados (2021-07-15 at 16:02 GMT-7)
Abrir con Video Player for Googl...
Etapas del Plan de Mercadeo
El plan de mercadeo se define en dos etapas: una de diagnóstico, y otra de ejecución
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
¿Cuánto ganaremos?
6. Control
¿Lo estamos consiguiendo?
Carlos Alberto Ciro Castaño
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.

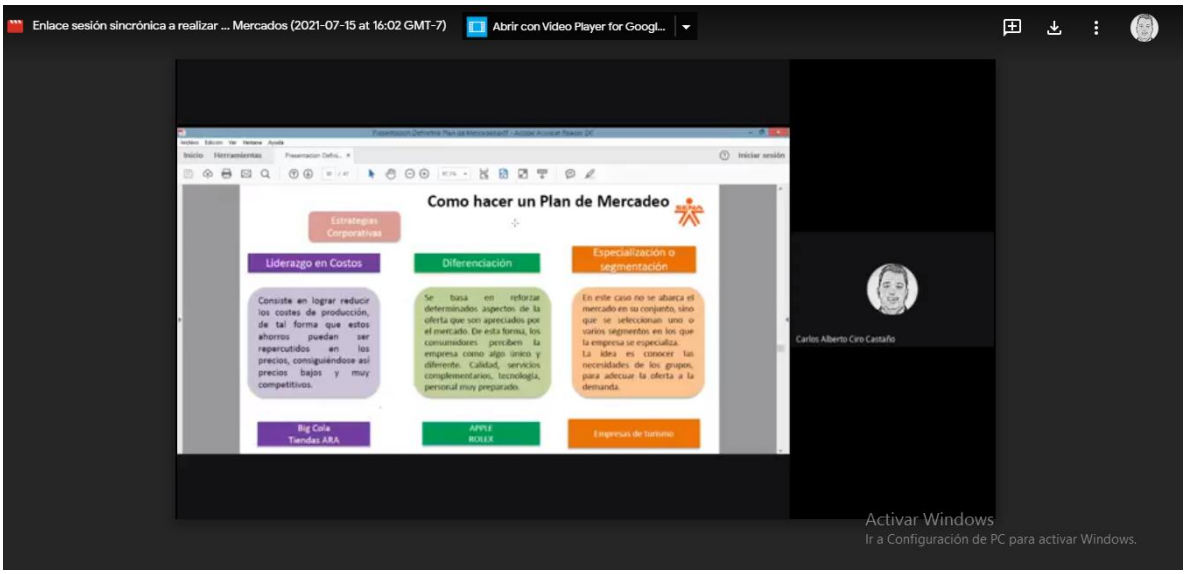
Enlace sesión sincrónica a realizar ... Mercados (2021-07-15 at 16:02 GMT-7) Abrir con Video Player for Googl...

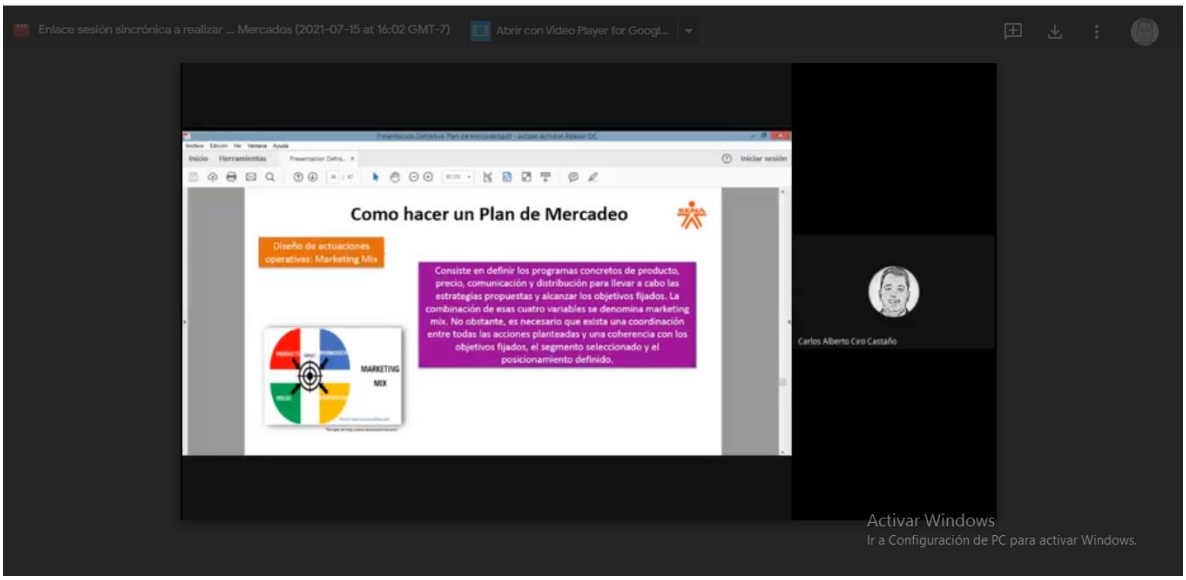


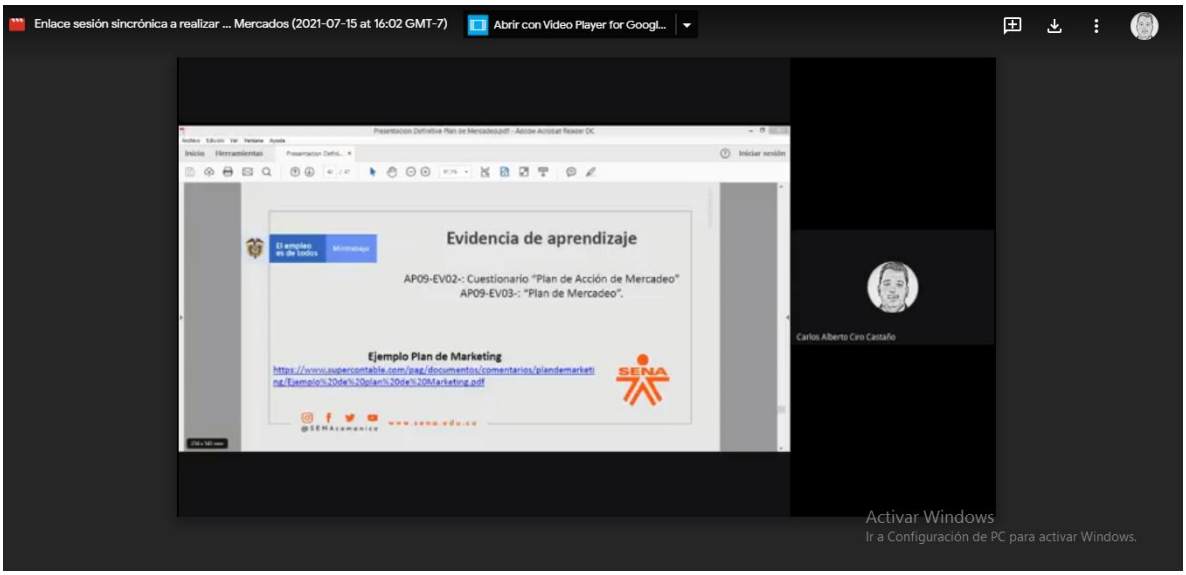
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.



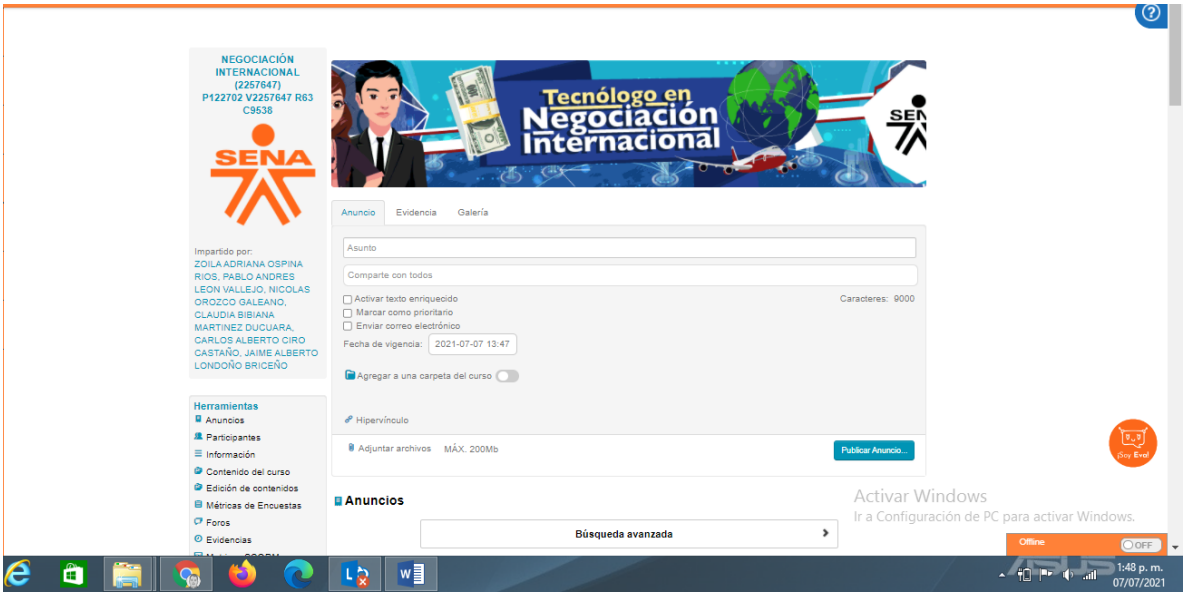
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.

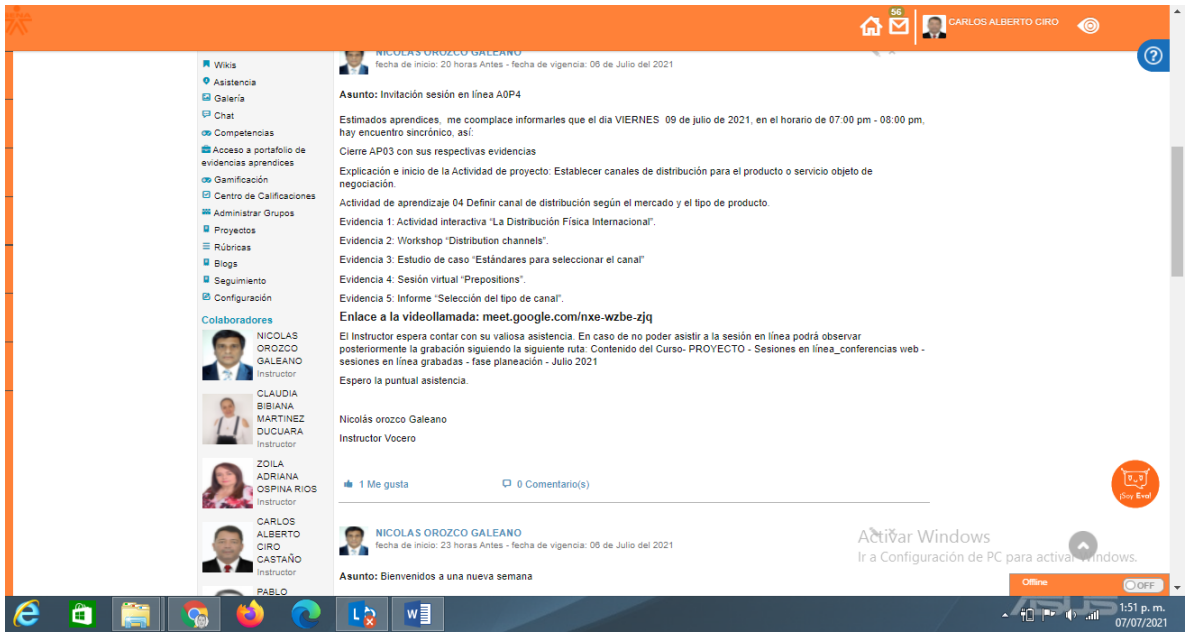

Enlace sesión síncrónica a realizar ... Mercados (2021-07-15 at 16:02 GMT-7)
Abrir con Video Player for Googl...
Como hacer un Plan de Mercadeo
Estrategias Corporativas
Liderazgo en Costos
Diferenciación
Especialización o segmentación
Consiste en lograr reducir los costes de producción, de tal forma 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 varios segmentos en los que la empresa se especializa. La idea es conocer las necesidades de los grupos, para adecuar la oferta a la demanda.
Big Cola
Tiendas ARA
APPLE
ROLEX
Empresas de turismo
Carlos Alberto Ciro Castaño
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.

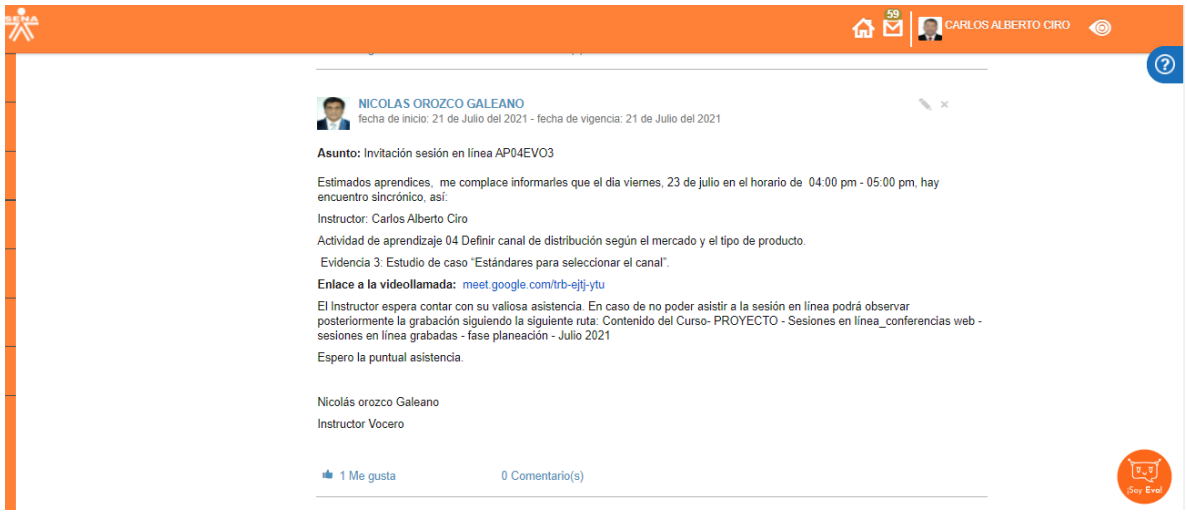

Enlace sesión síncrónica a realizar ... Mercados (2021-07-15 at 16:02 GMT-7)
Abrir con Video Player for Googl...
Como hacer un Plan de Mercadeo
Diseño de actuaciones operativas: Marketing Mix
Consiste en definir los programas concretos de producto, precio, comunicación y distribución para llevar a cabo las estrategias propuestas y alcanzar los objetivos fijados. La combinación de esas cuatro variables se denomina marketing mix. No obstante, es necesario que exista una coordinación entre todas las acciones planteadas y una coherencia con los objetivos fijados, el segmento seleccionado y el posicionamiento definido.
MARKETING MIX
Carlos Alberto Ciro Castaño
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.

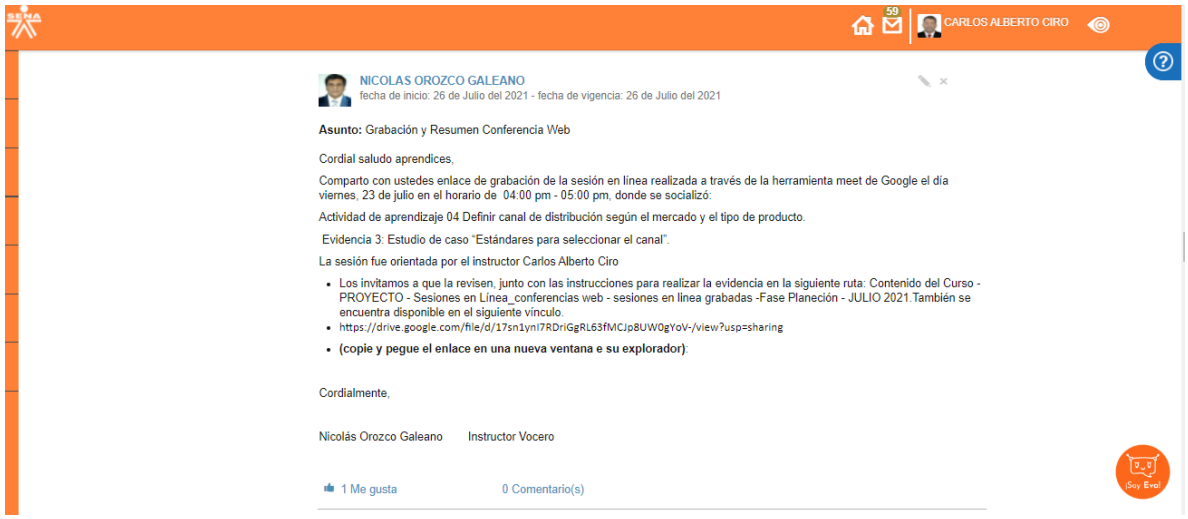


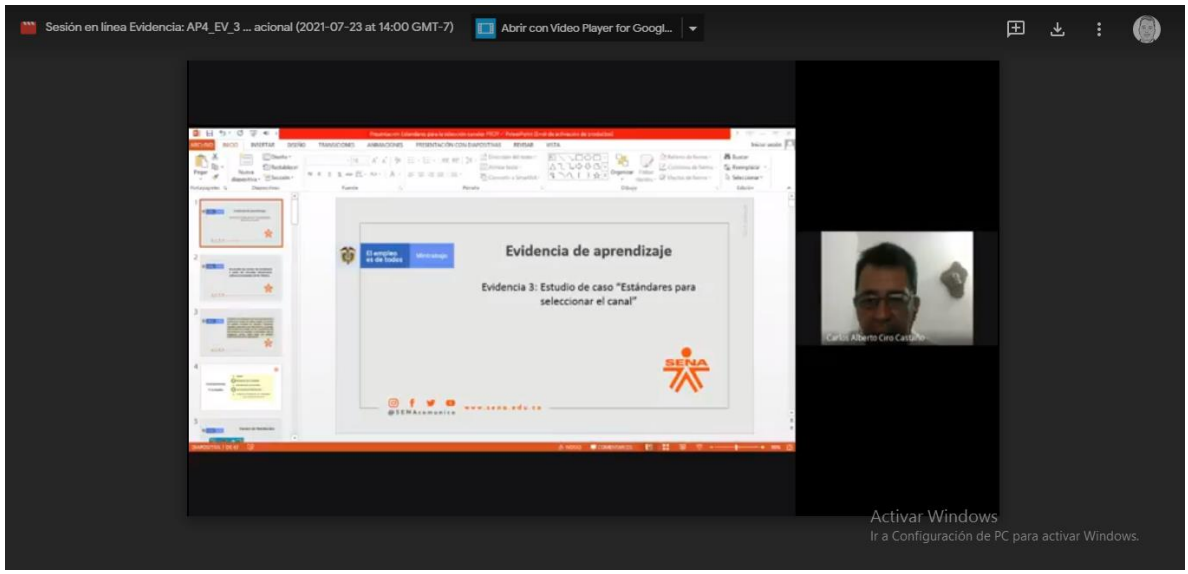
2257647 Tecnología en Gestión Logística

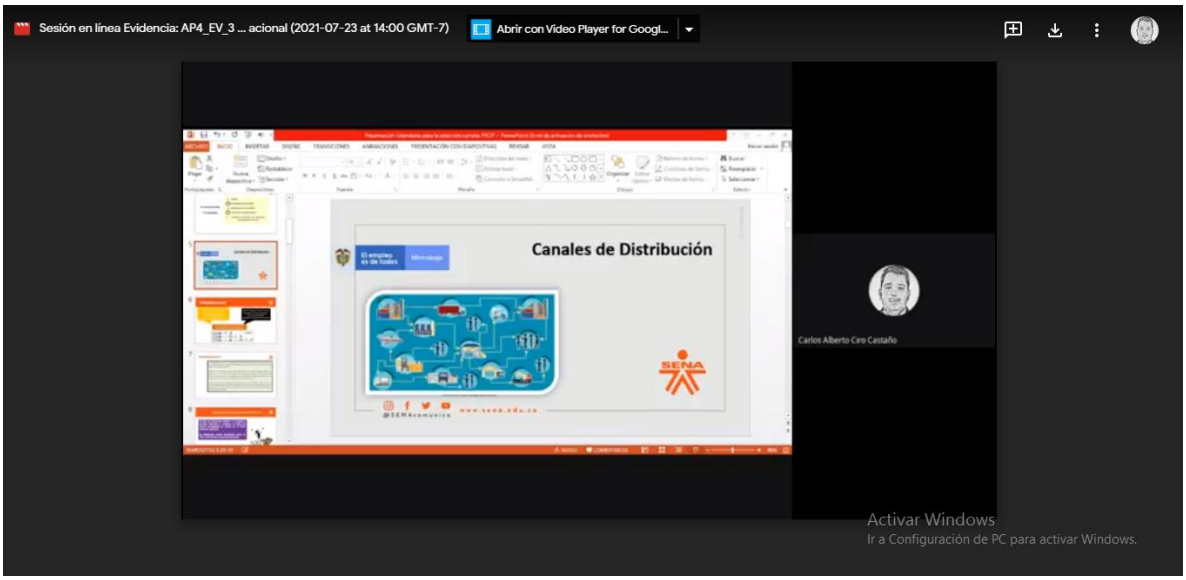


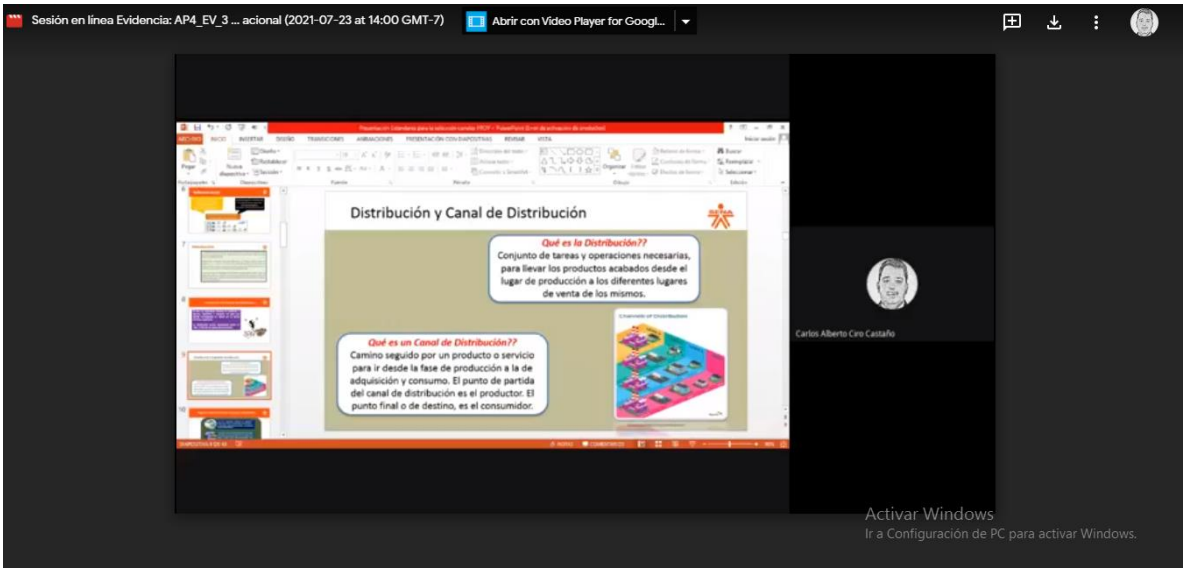

CARLOS ALBERTO CIRO
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Proyectos
Rúbricas
Blogs
Seguimiento
Configuración
Colaboradores
NICOLAS OROZCO GALEANO
Instructor
CLAUDIA BIBIANA MARTINEZ DUCUARA
Instructor
ZOILA ADRIANA OSPINA RIOS
Instructor
CARLOS ALBERTO CIRO CASTAÑO
Instructor
PABLO
fecha de inicio: 20 horas Antes - fecha de vigencia: 06 de Julio del 2021
Asunto: Invitación sesión en línea A0P4
Estimados aprendices, me complace informarles que el dia VIERNES 09 de julio de 2021, en el horario de 07:00 pm - 08:00 pm, hay encuentro sincrónico, así:
Cierre AP03 con sus respectivas evidencias
Explicación e inicio de la Actividad de proyecto: Establecer canales de distribución para el producto o servicio objeto de negociación.
Actividad de aprendizaje 04 Definir canal de distribución según el mercado y el tipo de producto.
Evidencia 1: Actividad interactiva "La Distribución Física Internacional".
Evidencia 2: Workshop "Distribution channels".
Evidencia 3: Estudio de caso "Estándares para seleccionar el canal"
Evidencia 4: Sesión virtual "Prepositions".
Evidencia 5: Informe "Selección del tipo de canal".
Enlace a la videollamada: meet.google.com/nxe-wzbe-zjq
El Instructor espera contar con su valiosa asistencia. En caso de no poder asistir a la sesión en línea podrá observar posteriormente la grabación siguiendo la siguiente ruta: Contenido del Curso- PROYECTO - Sesiones en línea_conferencias web - sesiones en línea grabadas - fase planeación - Julio 2021
Espero la puntual asistencia.
Nicolás orozco Galeano
Instructor Vocero
1 Me gusta
0 Comentario(s)
NICOLAS OROZCO GALEANO
fecha de inicio: 23 horas Antes - fecha de vigencia: 06 de Julio del 2021
Asunto: Bienvenidos a una nueva semana
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.
Offline
OFF
1:51 p. m.
07/07/2021

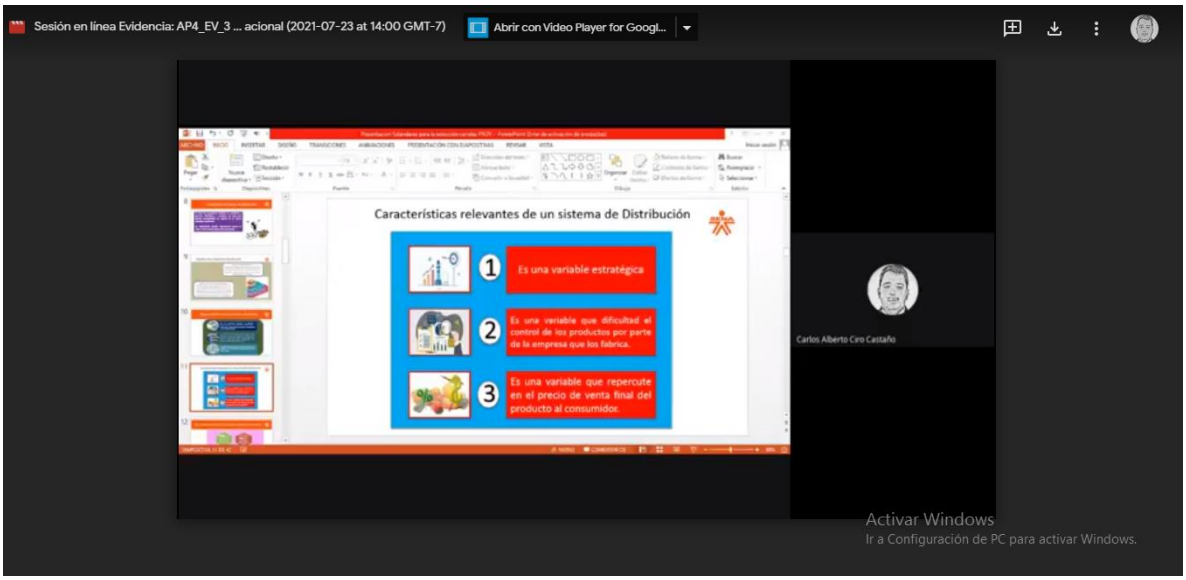

CARLOS ALBERTO CIRO
NICOLAS OROZCO GALEANO
fecha de inicio: 21 de Julio del 2021 - fecha de vigencia: 21 de Julio del 2021
Asunto: Invitación sesión en línea AP04EVO3
Estimados aprendices, me complace informarles que el dia viernes, 23 de julio en el horario de 04:00 pm - 05:00 pm, hay encuentro sincrónico, así:
Instructor: Carlos Alberto Ciro
Actividad de aprendizaje 04 Definir canal de distribución según el mercado y el tipo de producto.
Evidencia 3: Estudio de caso "Estándares para seleccionar el canal".
Enlace a la videollamada: meet.google.com/trb-ejtj-ytu
El Instructor espera contar con su valiosa asistencia. En caso de no poder asistir a la sesión en línea podrá observar posteriormente la grabación siguiendo la siguiente ruta: Contenido del Curso- PROYECTO - Sesiones en línea_conferencias web - sesiones en línea grabadas - fase planeación - Julio 2021
Espero la puntual asistencia.
Nicolás orozco Galeano
Instructor Vocero
1 Me gusta
0 Comentario(s)

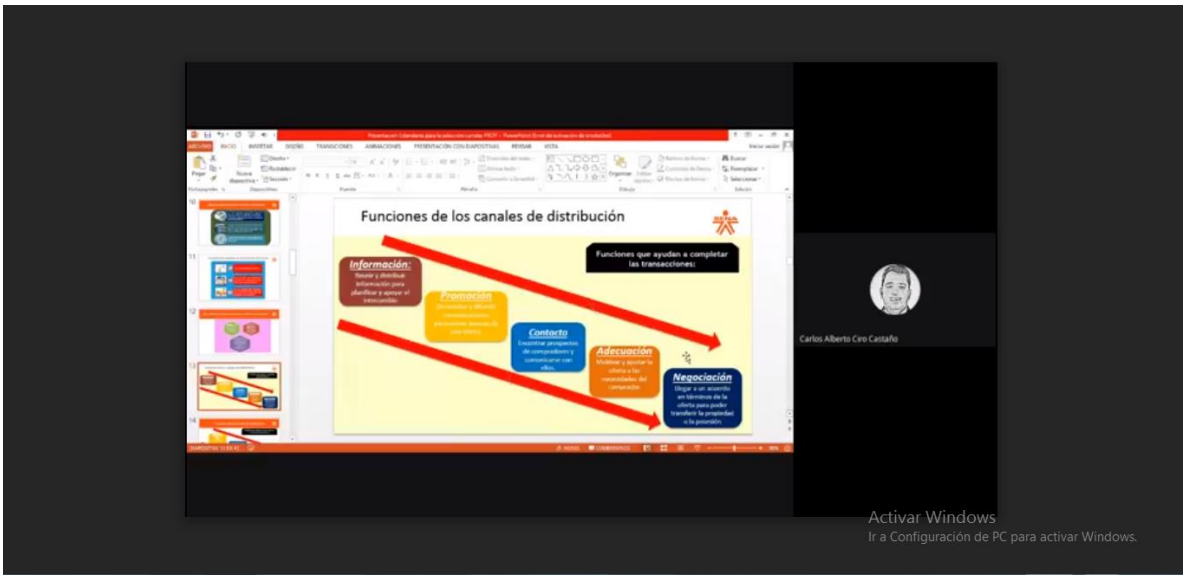

59
CARLOS ALBERTO CIRO
NICOLAS OROZCO GALEANO
fecha de inicio: 26 de Julio del 2021 - fecha de vigencia: 26 de Julio del 2021
Asunto: Grabación y Resumen Conferencia Web
Cordial saludo aprendices,
Comparto con ustedes enlace de grabación de la sesión en línea realizada a través de la herramienta meet de Google el día viernes, 23 de julio en el horario de 04:00 pm - 05:00 pm, donde se socializó:
Actividad de aprendizaje 04 Definir canal de distribución según el mercado y el tipo de producto.
Evidencia 3: Estudio de caso "Estándares para seleccionar el canal".
La sesión fue orientada por el instructor Carlos Alberto Ciro
Los invitamos a que la revisen, junto con las instrucciones para realizar la evidencia en la siguiente ruta: Contenido del Curso - PROYECTO - Sesiones en Línea_conferencias web - sesiones en línea grabadas -Fase Planeción - JULIO 2021.También se encuentra disponible en el siguiente vínculo.
https://drive.google.com/file/d/17sn1yni7RDriGgRL63fMCJp8UW0gYoV-/view?usp=sharing
(copie y pegue el enlace en una nueva ventana e su explorador).
Cordialmente,
Nicolás Orozco Galeano Instructor Vocero
1 Me gusta
0 Comentario(s)
¡Soy Eva!

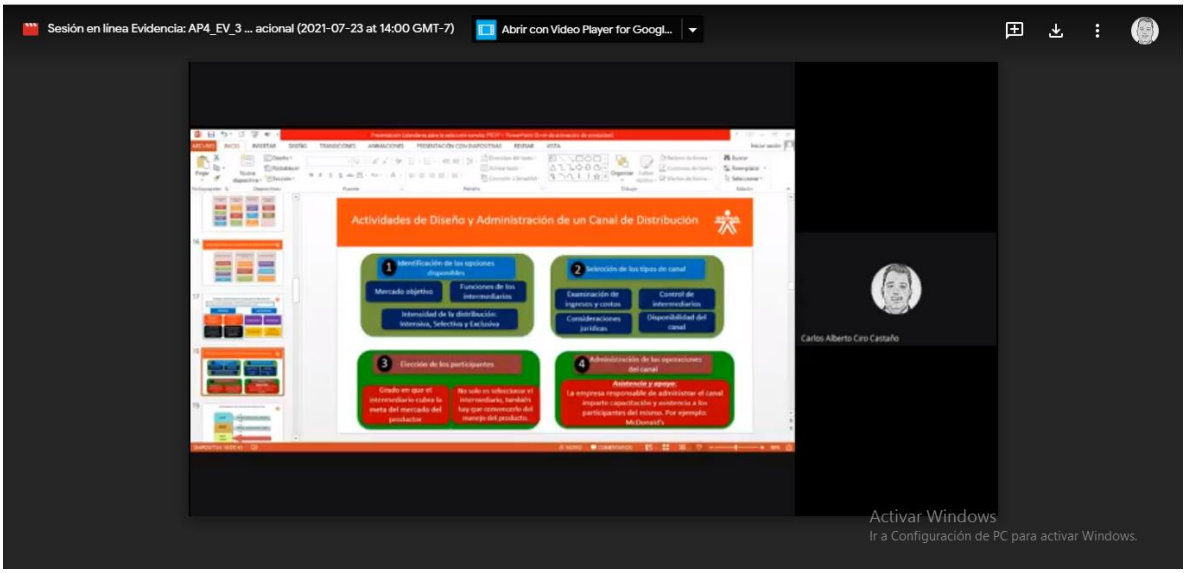

Sesión en línea Evidencia: AP4_EV_3 ... acional (2021-07-23 at 14:00 GMT-7)
Abrir con Video Player for Googl...
Evidencia de aprendizaje
Evidencia 3: Estudio de caso "Estándares para seleccionar el canal"
Carlos Alberto Ciro Castaño
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.

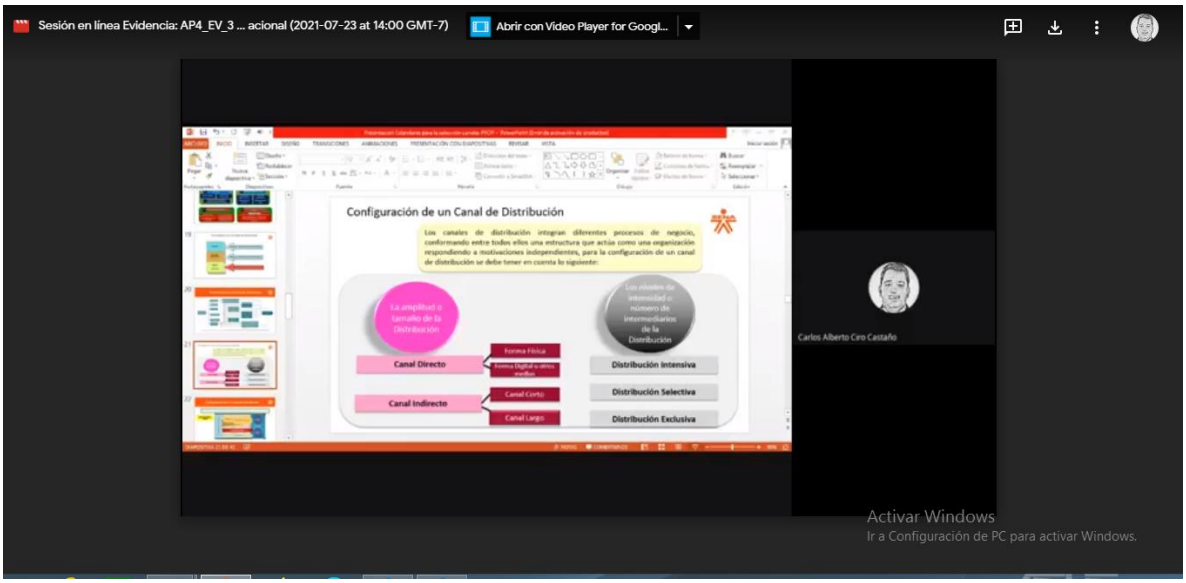

Sesión en línea Evidencia: AP4_EV_3 ... acional (2021-07-23 at 14:00 GMT-7)
Abrir con Video Player for Googl...
Canales de Distribución
Carlos Alberto Ciro Castaño
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.

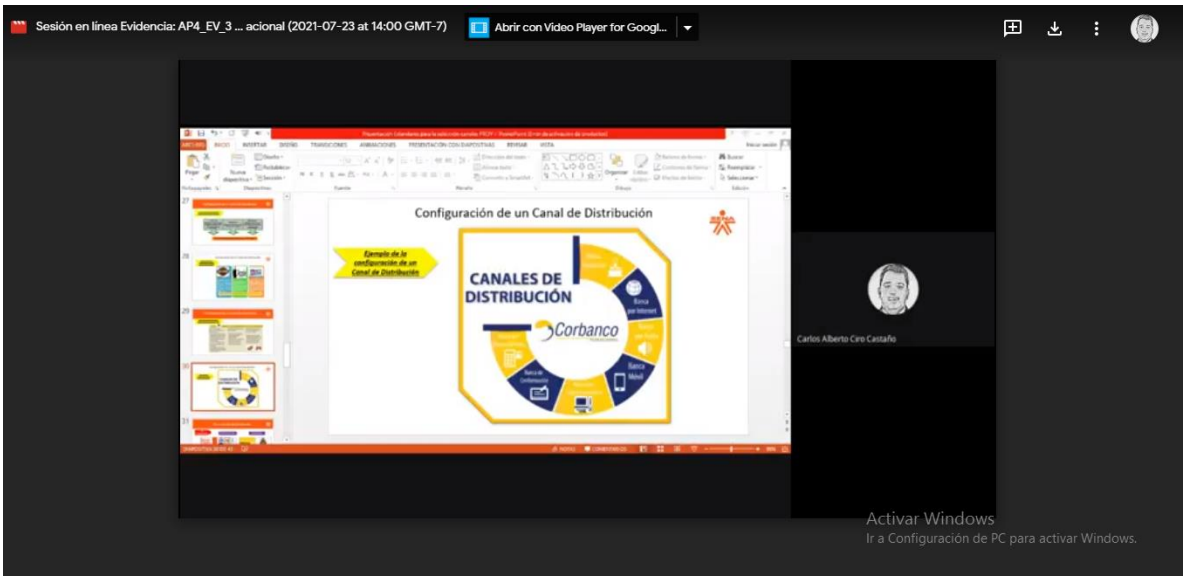

Sesión en línea Evidencia: AP4_EV_3 ... acional (2021-07-23 at 14:00 GMT-7)
Abrir con Video Player for Googl...
Distribución y Canal de Distribución
Qué es la Distribución??
Conjunto de tareas y operaciones necesarias, para llevar los productos acabados desde el lugar de producción a los diferentes lugares de venta de los mismos.
Qué es un Canal de Distribución??
Camino seguido por un producto o servicio para ir desde la fase de producción a la de adquisición y consumo. El punto de partida del canal de distribución es el productor. El punto final o de destino, es el consumidor.
Carlos Alberto Ciro Castaño
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.

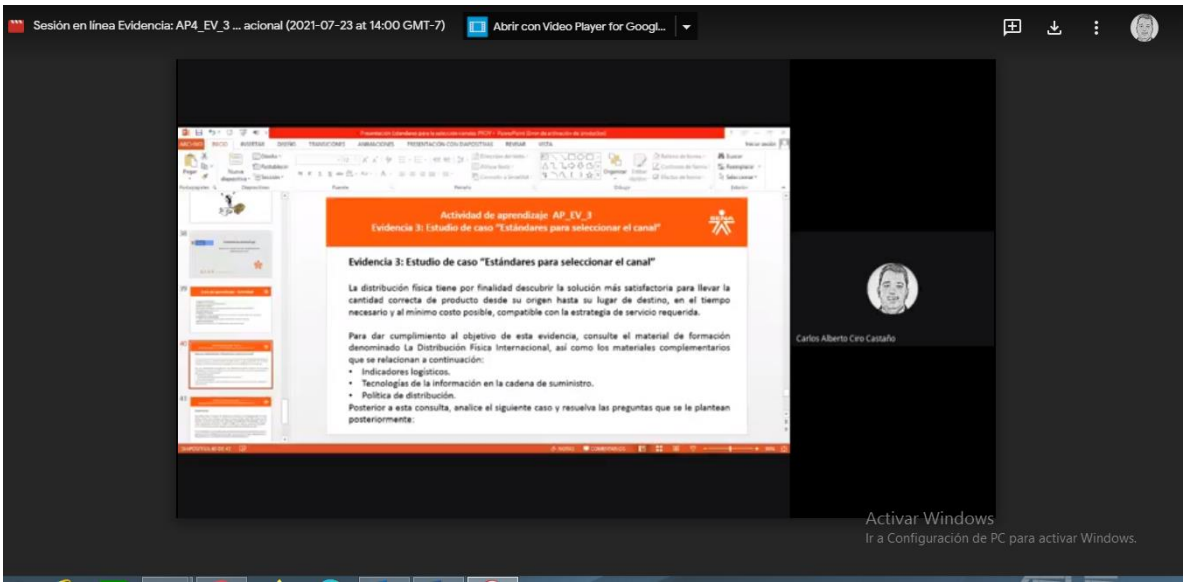

Sesión en línea Evidencia: AP4_EV_3 ... acional (2021-07-23 at 14:00 GMT-7)
Abrir con Video Player for Googl...
Características relevantes de un sistema de Distribución
1
Es una variable estratégica
2
Es una variable que dificultad el control de los productos por parte de la empresa que los fabrica.
3
Es una variable que repercute en el precio de venta final del producto al consumidor.
Carlos Alberto Ciro Castaño
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.


Funciones de los canales de distribución
Funciones que ayudan a completar las transacciones:
Información:
Promoción
Contacto
Adecuación
Negociación
Carlos Alberto Ciro Castaño
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.

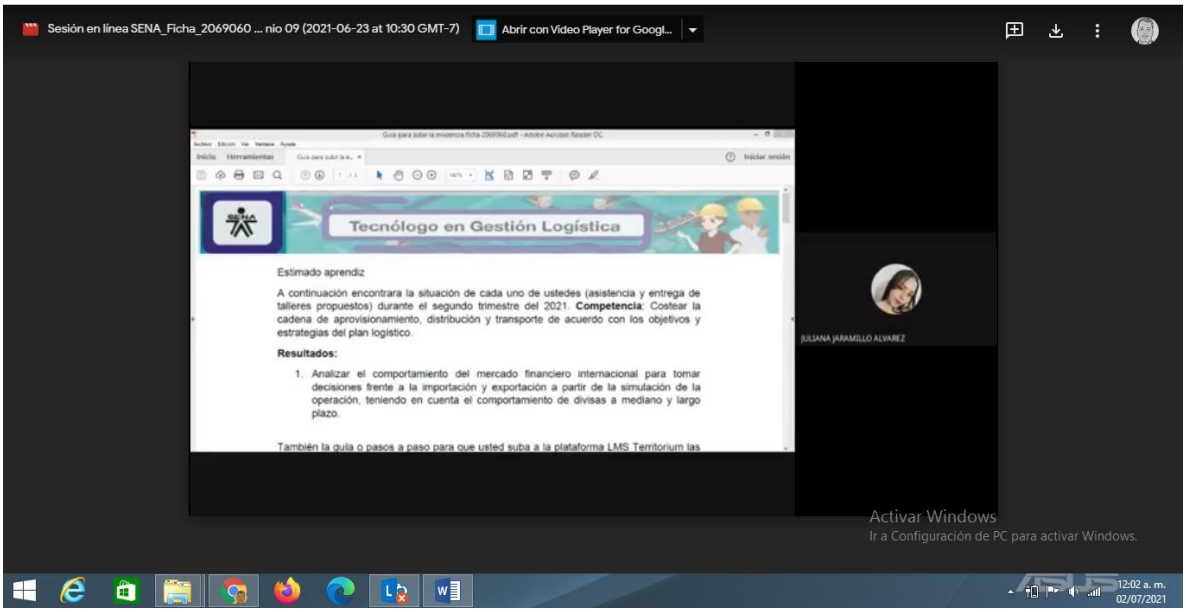

Sesión en línea Evidencia: AP4_EV_3 ... acional (2021-07-23 at 14:00 GMT-7)
Abrir con Video Player for Googl...
Actividades de Diseño y Administración de un Canal de Distribución
1 Identificación de las opciones disponibles
Mercado objetivo
Funciones de los intermediarios
Intensidad de la distribución: Intensiva, Selectiva y Exclusiva
2 Selección de los tipos de canal
Examinación de ingresos y costos
Control de intermediarios
Consideraciones jurídicas
Disponibilidad del canal
3 Elección de los participantes
4 Administración de las operaciones del canal
Asistencia y apoyo:
La empresa responsable de administrar el canal imparte capacitación y asistencia a los participantes del mismo. Por ejemplo: McDonald's.
Carlos Alberto Ciro Castaño
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.

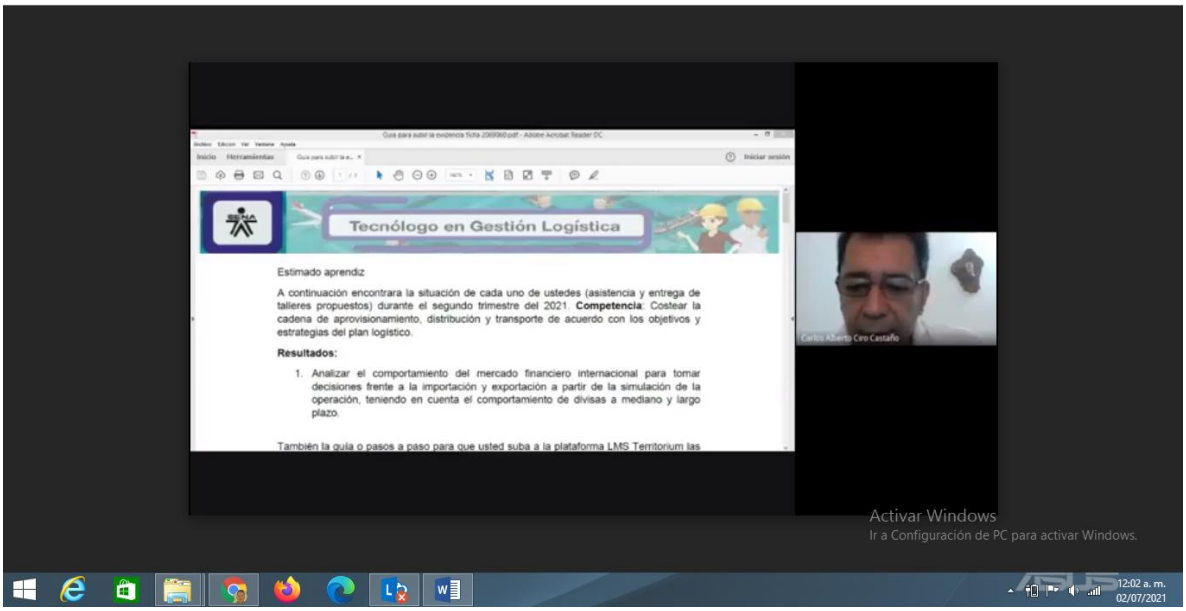

Sesión en línea Evidencia: AP4_EV_3 ... acional (2021-07-23 at 14:00 GMT-7)
Abrir con Video Player for Googl...
Configuración de un Canal de Distribución
Los canales de distribución integran diferentes procesos de negocio, conformando entre todos ellos una estructura que actúa como una organización respondiendo a motivaciones independientes, para la configuración de un canal de distribución se debe tener en cuenta lo siguiente:
La amplitud o tamaño de la Distribución
Canal Directo
Forma Física
Forma Digital o otros medios
Canal Indirecto
Canal Corto
Canal Largo
Los niveles de intensidad o número de intermediarios de la Distribución
Distribución Intensiva
Distribución Selectiva
Distribución Exclusiva
Carlos Alberto Ciro Castaño
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.

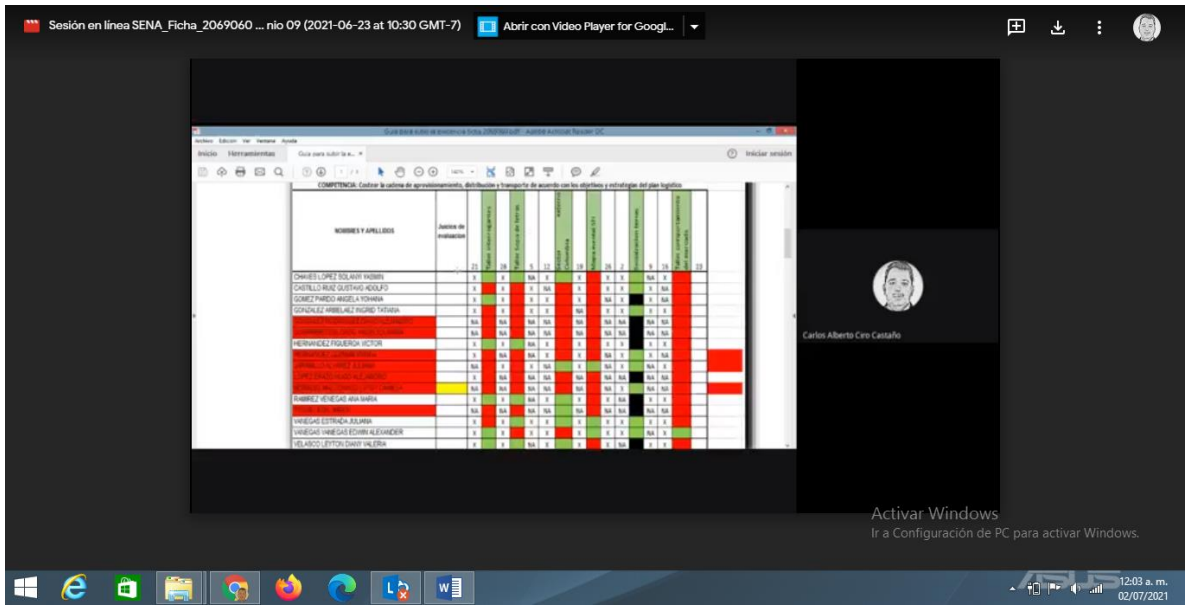


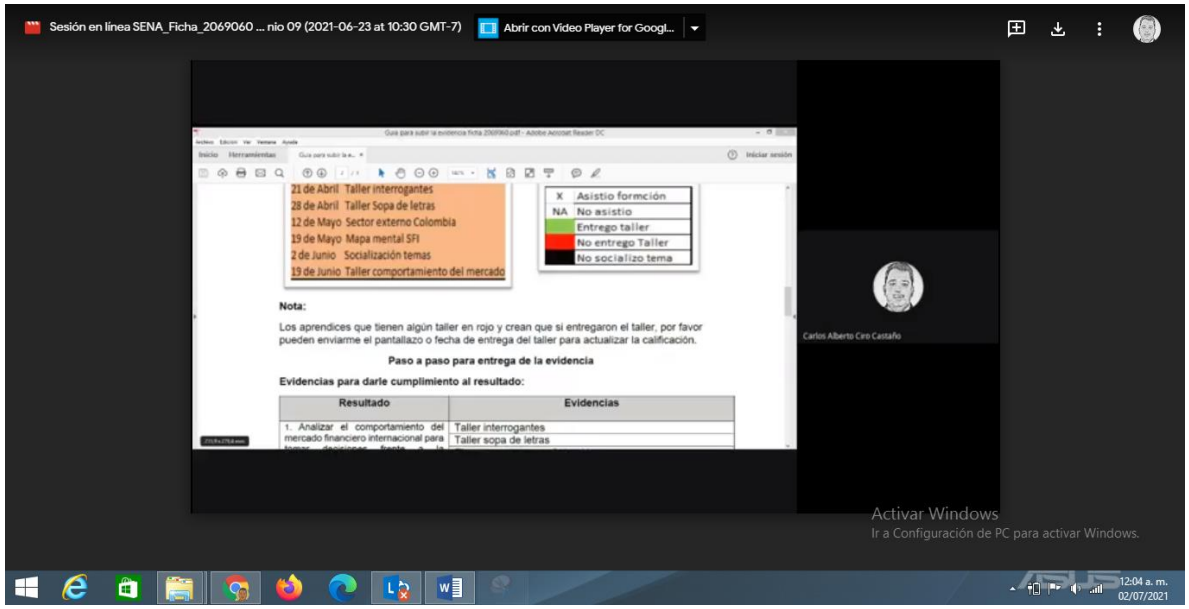


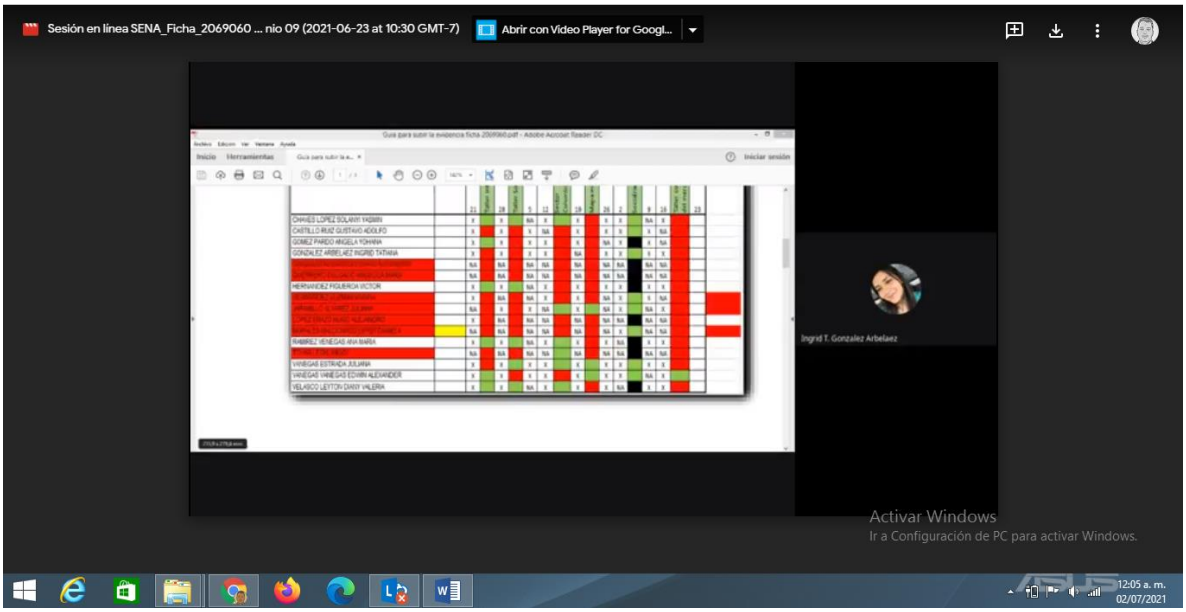
2069060 Tecnología en Gestión Logística

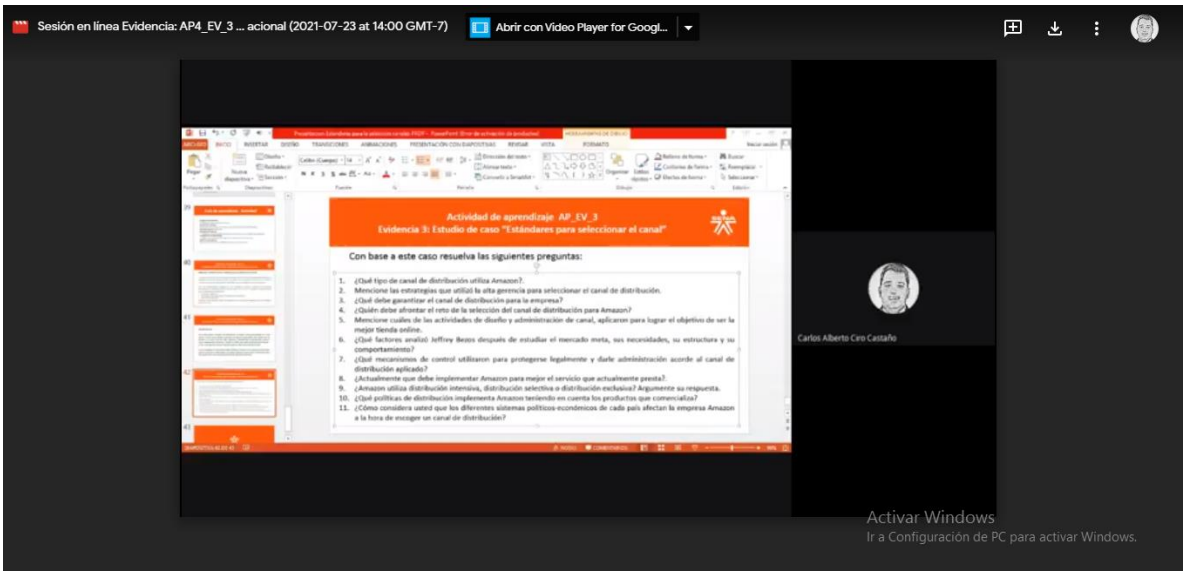

Sesión en linea SENA_Ficha_2069060 ... nio 09 (2021-06-23 at 10:30 GMT-7)
Abrir con Video Player for Googl...
Tecnólogo en Gestión Logística
Estimado aprendiz
A continuación encontrara la situación de cada uno de ustedes (asistencia y entrega de talleres propuestos) durante el segundo trimestre del 2021. Competencia: Costear la cadena de aprovisionamiento, distribución y transporte de acuerdo con los objetivos y estrategias del plan logístico.
Resultados:
1. Analizar el comportamiento del mercado financiero internacional para tomar decisiones frente a la importación y exportación a partir de la simulación de la operación, teniendo en cuenta el comportamiento de divisas a mediano y largo plazo.
También la guía o pasos a paso para que usted suba a la plataforma LMS Territorium las
JULIANA JARAMILLO ALVAREZ
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.
12:02 a. m.
02/07/2021


Tecnólogo en Gestión Logística
Estimado aprendiz
A continuación encontrara la situación de cada uno de ustedes (asistencia y entrega de talleres propuestos) durante el segundo trimestre del 2021. Competencia: Costear la cadena de aprovisionamiento, distribución y transporte de acuerdo con los objetivos y estrategias del plan logístico.
Resultados:
1. Analizar el comportamiento del mercado financiero internacional para tomar decisiones frente a la importación y exportación a partir de la simulación de la operación, teniendo en cuenta el comportamiento de divisas a mediano y largo plazo.
También la guía o pasos a paso para que usted suba a la plataforma LMS Territorium las
Carlos Alberto Ciro Castaño
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.
12:02 a. m.
02/07/2021


Sesión en línea SENA_Ficha_2069060 ... nio 09 (2021-06-23 at 10:30 GMT-7)
Abrir con Video Player for Googl...
Carlos Alberto Ciro Castaño
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.
12:03 a. m.
02/07/2021


Sesión en línea SENA_Ficha_2069060 ... nio 09 (2021-06-23 at 10:30 GMT-7)
Abrir con Video Player for Googl...
21 de Abril Taller interrogantes
28 de Abril Taller Sopa de letras
12 de Mayo Sector externo Colombia
19 de Mayo Mapa mental SFI
2 de Junio Socialización temas
19 de Junio Taller comportamiento del mercado
X Asistio formción
NA No asistio
Entrego taller
No entrego Taller
No socializo tema
Nota:
Los aprendices que tienen algún taller en rojo y crean que si entregaron el taller, por favor pueden enviarme el pantallazo o fecha de entrega del taller para actualizar la calificación.
Paso a paso para entrega de la evidencia
Evidencias para darle cumplimiento al resultado:
Resultado
Evidencias
1. Analizar el comportamiento del mercado financiero internacional para
Taller interrogantes
Taller sopa de letras
Carlos Alberto Ciro Castaño
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.
12:04 a. m.
02/07/2021


Sesión en línea SENA_Ficha_2069060 ... nio 09 (2021-06-23 at 10:30 GMT-7)
Abrir con Video Player for Googl...
Ingrid T. Gonzalez Arbelaez
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.
12:05 a. m.
02/07/2021


Sesión en línea Evidencia: AP4_EV_3 ... acional (2021-07-23 at 14:00 GMT-7)
Abrir con Video Player for Googl...
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 cuenta los productos que comercializa?
11. ¿Cómo considera usted que los diferentes sistemas políticos-económicos de cada país afectan la empresa Amazon a la hora de escoger un canal de distribución?
Carlos Alberto Ciro Castaño
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.