Ficha 2281765






## GUÍA DE APRENDIZAJE 6

Ocultar descripción

1 de 1




1 de 1

Vista
Aprendiz

## EVIDENCIA 1: EJERCICIO PRÁCTICO ?REQUISITOS COMERCIALES?

Ocultar descripción

1 de 1




**Evidencia 1: Ejercicio práctico Requisitos comerciales**

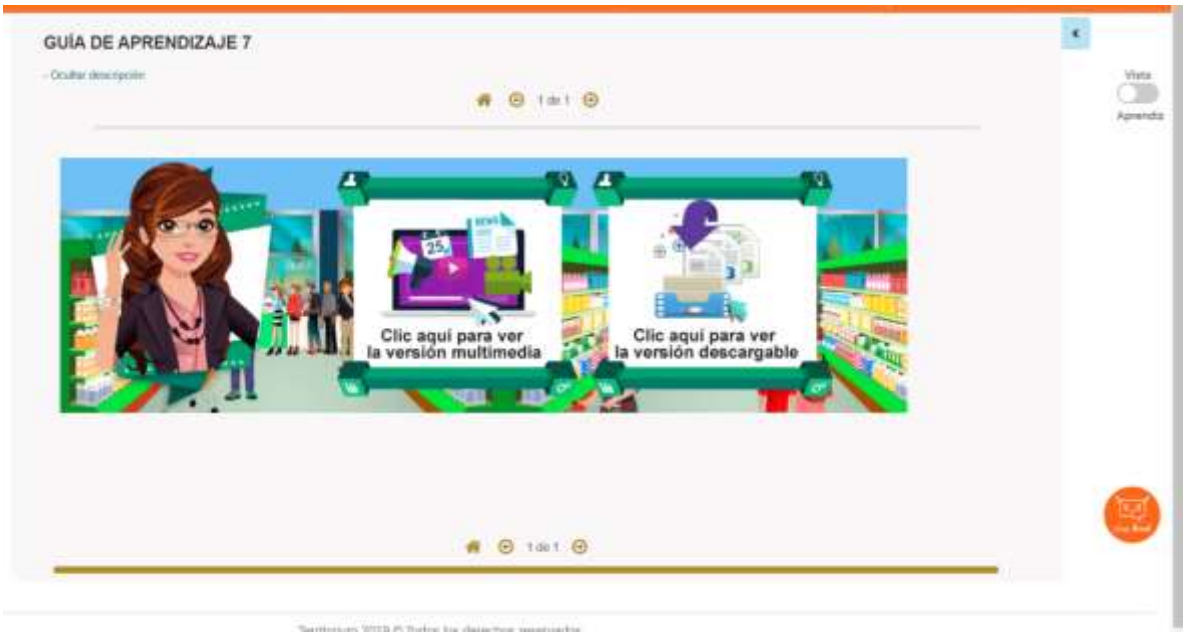
Fecha de entrega: **2021-10-15 23:30:00**

1 de 1

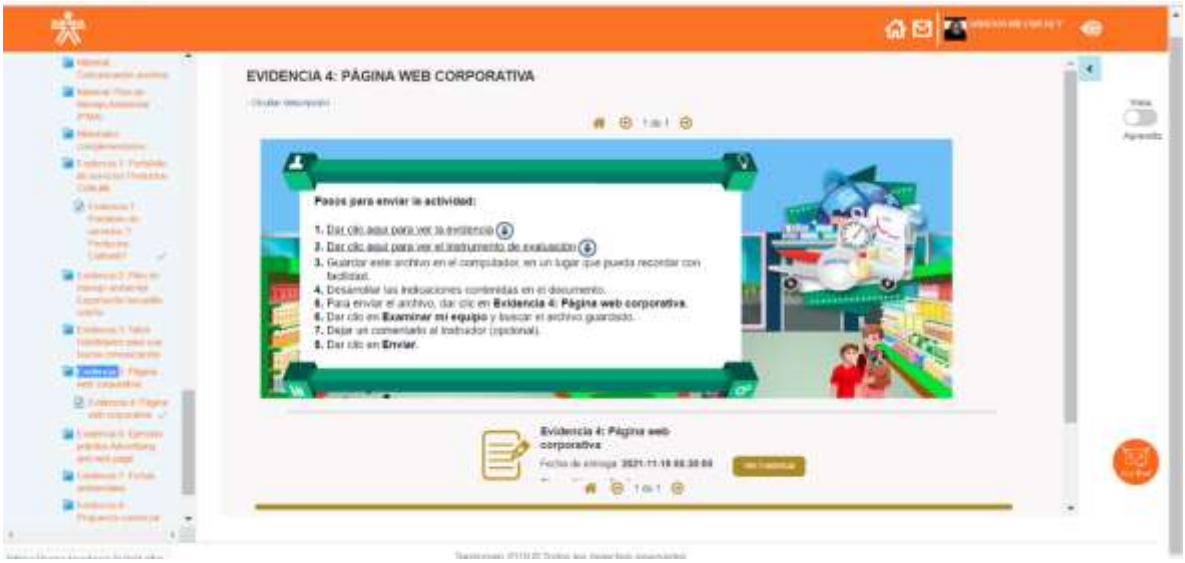
Vista
Aprendiz


EVIDENCIA 3: TALLER ?EL MEJOR INCOTERM?
Pasos para enviar la actividad:
1. Dar clic aquí para ver la evidencia
2. Dar clic aquí para ver el instrumento de evaluación
3. Guardar este archivo en el computador, en un lugar que pueda recordar con facilidad.
4. Desarrollar las indicaciones comentadas en el documento.
5. Para enviar el archivo, dar clic en Evidencia 3: Taller ¿El mejor INCOTERM¿
6. Dar clic en Examinar mi equipo y buscar el archivo guardado.
7. Dejar un comentario al instructor (opcional).
8. Dar clic en Enviar
Evidencia 3: Taller El mejor INCOTERM
Fecha de entrega: 2021-10-15 23:30:00


ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE 7: DISEÑAR ESTRATEGIAS PARA REALIZAR UNA PRESENTACIÓN EFECTIVA DEL PRODUCTO O SERVICIO, DE ACUERDO A LOS OBJETIVOS Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN
Esta actividad de aprendizaje corresponde a la Actividad del proyecto: Definir estrategias para establecer procesos de negociación internacional según normas establecidas.
En esta carpeta encuentra los documentos que hacen parte de esta actividad de aprendizaje, junto con sus evidencias y respectivos enlaces de envío.
Esta actividad de aprendizaje tiene una duración de 288 horas.


GUÍA DE APRENDIZAJE 7
Ocultar descripción
1 de 1
Vista
Aprendiz
Clic aquí para ver
la versión multimedia
Clic aquí para ver
la versión descargable
1 de 1

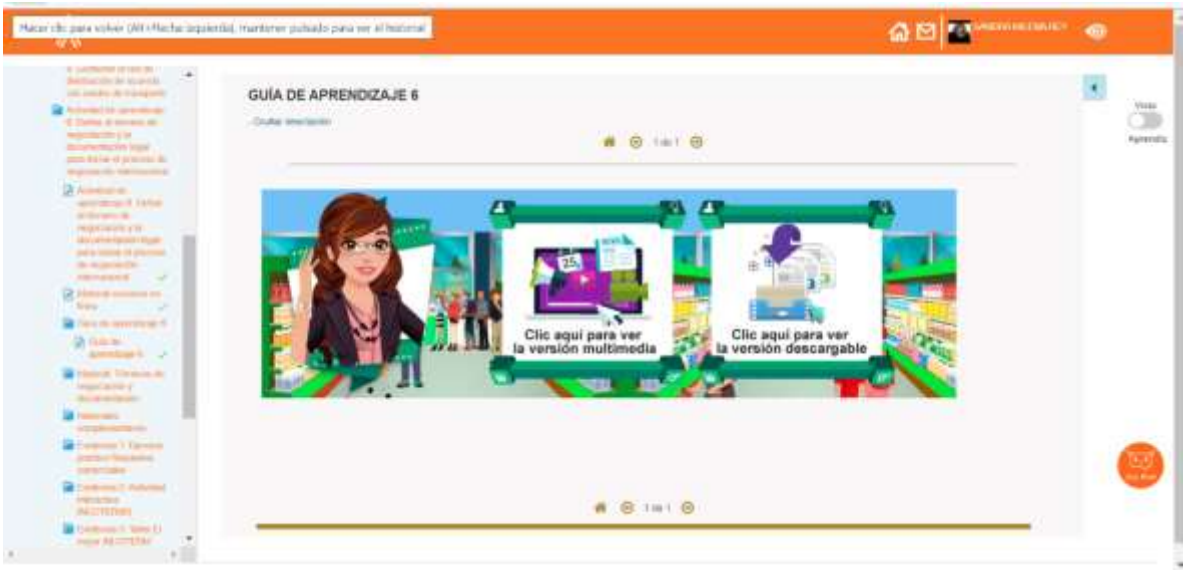

EVIDENCIA 1: PORTAFOLIO DE SERVICIOS ?PRODUCTOS COLFRUTIK?
Ocultar descripción
1 de 1
Vista
Aprendiz
Pasos para enviar la actividad:
1. Dar clic aquí para ver la evidencia
2. Dar clic aquí para ver el instrumento de evaluación
3. Guardar este archivo en el computador, en un lugar que pueda recordar con facilidad.
4. Desarrollar las indicaciones contenidas en el documento.
5. Para enviar el archivo, dar clic en Evidencia 1: Portafolio de servicios ¿Productos Colfrutik¿.
6. Dar clic en Examinar mi equipo y buscar el archivo guardado.
7. Dejar un comentario al instructor (opcional).
8. Dar clic en Enviar.
Evidencia 1: Portafolio de servicios Productos Colfrutik
1 de 1

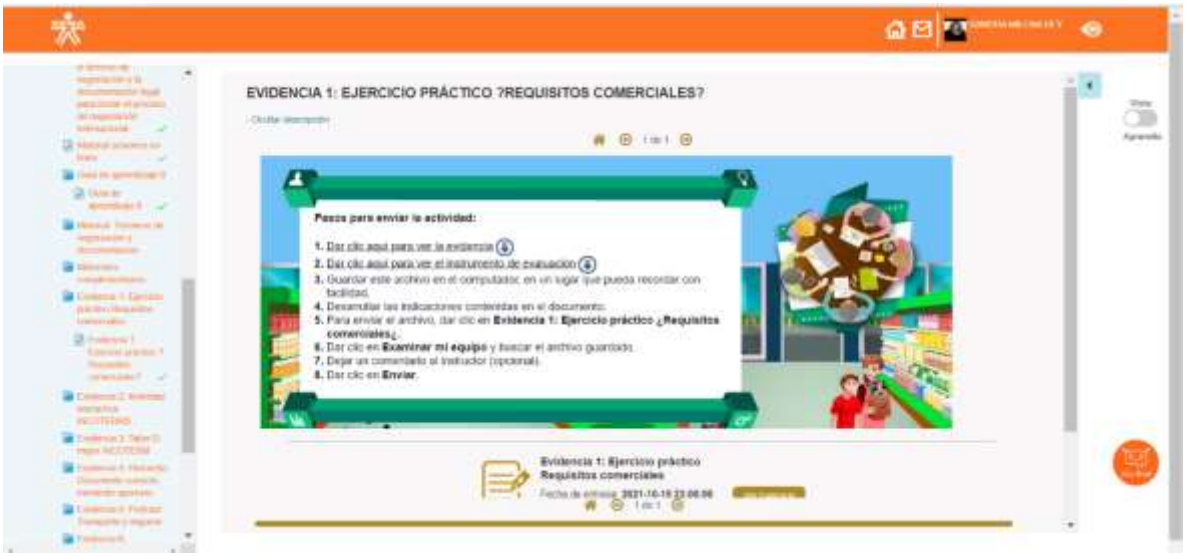



FICHA 2282228




ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE 6: DEFINIR EL TÉRMINO DE NEGOCIACIÓN Y LA DOCUMENTACIÓN LEGAL PARA INICIAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL
Esta actividad de aprendizaje corresponde a la Actividad del proyecto: Determinar las normas de negociación internacional, de acuerdo a requisitos comerciales y legales vigentes.
En esta carpeta encuentra los documentos que hacen parte de esta actividad de aprendizaje, junto con sus evidencias y respectivos enlaces de envío.
Esta actividad de aprendizaje tiene una duración de 145 horas.


GUÍA DE APRENDIZAJE 6
Clic aquí para ver la versión multimedia
Clic aquí para ver la versión descargable



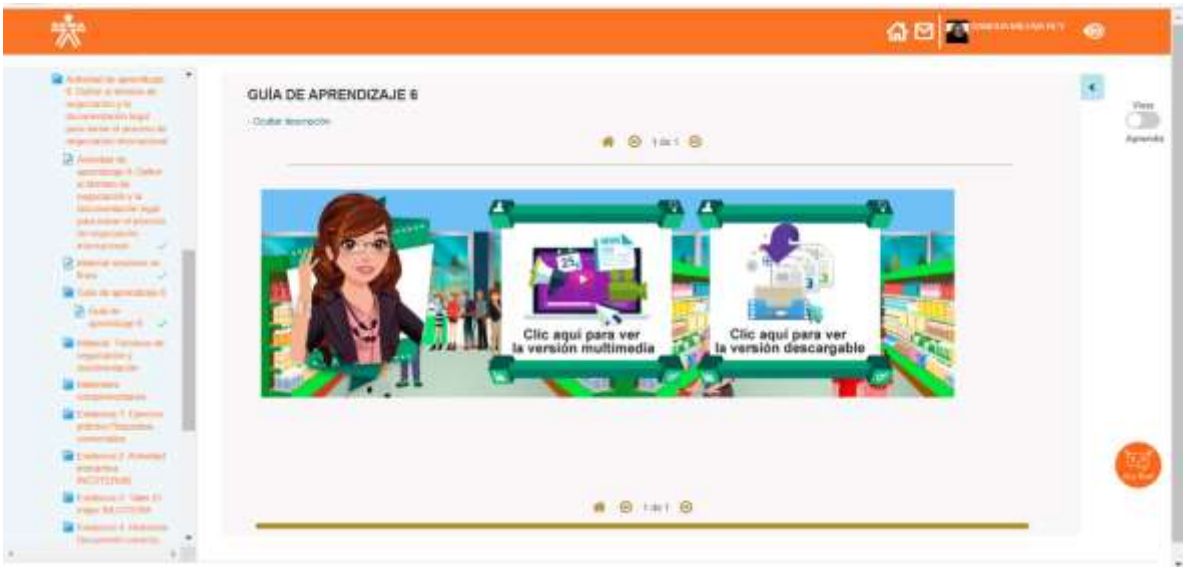




FICHA 2282286


Tecnólogo en
Negociación
Internacional
SENA
Anuncios
Búsqueda avanzada


ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE 6: DEFINIR EL TÉRMINO DE NEGOCIACIÓN Y LA DOCUMENTACIÓN LEGAL PARA INICIAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL
Esta actividad de aprendizaje corresponde a la Actividad del proyecto: Determinar las normas de negociación internacional, de acuerdo a requisitos comerciales y legales vigentes.
En esta carpeta encuentra los documentos que hacen parte de esta actividad de aprendizaje, junto con sus evidencias y respectivos enlaces de envío.
Esta actividad de aprendizaje tiene una duración de 145 horas.


GUÍA DE APRENDIZAJE 6
Clic aquí para ver la versión multimedia
Clic aquí para ver la versión descargable

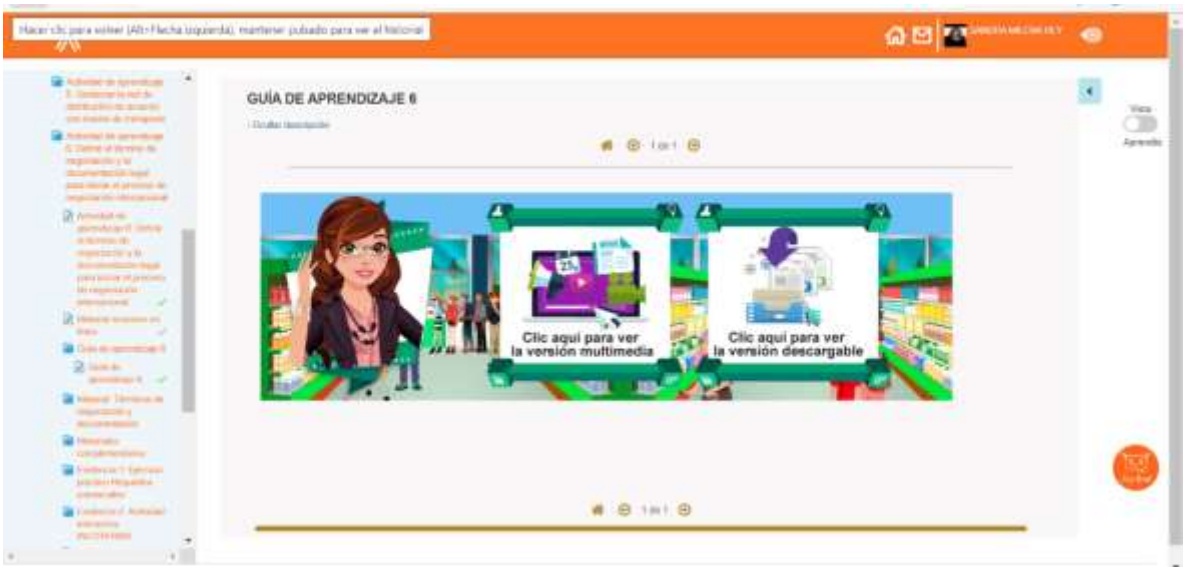

EVIDENCIA 1: EJERCICIO PRÁCTICO ?REQUISITOS COMERCIALES?
Pasos para enviar la actividad:
1. Dar clic aquí para ver la evidencia
2. Dar clic aquí para ver el instrumento de evaluación
3. Guardar este archivo en el computador, en un lugar que pueda recordar con facilidad.
4. Desarrollar las indicaciones contenidas en el documento.
5. Para enviar el archivo, dar clic en Evidencia 1: Ejercicio práctico ¿Requisitos comerciales¿.
6. Dar clic en Examinar mi equipo y buscar el archivo guardado.
7. Dejar un comentario al instructor (opcional).
8. Dar clic en Enviar.
Evidencia 1: Ejercicio práctico Requisitos comerciales




FICHA 2282344



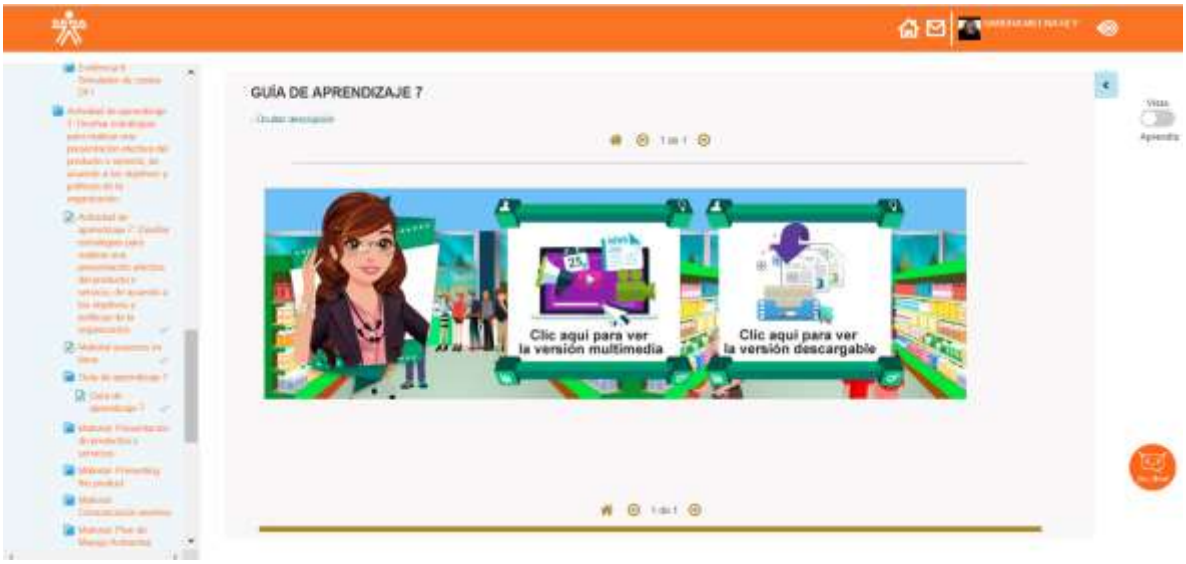

ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE 6: DEFINIR EL TÉRMINO DE NEGOCIACIÓN Y LA DOCUMENTACIÓN LEGAL PARA INICIAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL
Esta actividad de aprendizaje corresponde a la Actividad del proyecto: Determinar las normas de negociación internacional, de acuerdo a requisitos comerciales y legales vigentes.
En esta carpeta encuentra los documentos que hacen parte de esta actividad de aprendizaje, junto con sus evidencias y respectivos enlaces de envío.
Esta actividad de aprendizaje tiene una duración de 145 horas.


GUÍA DE APRENDIZAJE 6
Clic aquí para ver la versión multimedia
Clic aquí para ver la versión descargable


EVIDENCIA 1: EJERCICIO PRÁCTICO ?REQUISITOS COMERCIALES?
Pasos para enviar la actividad:
1. Dar clic aquí para ver la evidencia
2. Dar clic aquí para ver el instrumento de evaluación
3. Guardar este archivo en el computador, en un lugar que pueda recordar con facilidad.
4. Desarrollar las indicaciones contenidas en el documento.
5. Para enviar el archivo, dar clic en Evidencia 1: Ejercicio práctico ¿Requisitos comerciales¿.
6. Dar clic en Examinar mi equipo y buscar el archivo guardado.
7. Dejar un comentario al instructor (opcional).
8. Dar clic en Enviar.
Evidencia 1: Ejercicio práctico Requisitos comerciales


EVIDENCIA 3: TALLER ?EL MEJOR INCOTERM?
Pasos para enviar la actividad:
1. Dar clic aquí para ver la evidencia
2. Dar clic aquí para ver el instrumento de evaluación
3. Guardar este archivo en el computador, en un lugar que pueda recordar con facilidad.
4. Desarrollar las indicaciones contenidas en el documento.
5. Para enviar el archivo, dar clic en Evidencia 3: Taller ¿El mejor INCOTERM¿.
6. Dar clic en Examinar mi equipo y buscar el archivo guardado.
7. Dejar un comentario al instructor (opcional).
8. Dar clic en Enviar.
Evidencia 3: Taller El mejor INCOTERM


ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE 7: DISEÑAR ESTRATEGIAS PARA REALIZAR UNA PRESENTACIÓN EFECTIVA DEL PRODUCTO O SERVICIO, DE ACUERDO A LOS OBJETIVOS Y POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN
Esta actividad de aprendizaje corresponde a la Actividad del proyecto: Definir estrategias para establecer procesos de negociación internacional según normas establecidas.
En esta carpeta encuentra los documentos que hacen parte de esta actividad de aprendizaje, junto con sus evidencias y respectivos enlaces de envío.
Esta actividad de aprendizaje tiene una duración de 288 horas.


GUÍA DE APRENDIZAJE 7
Clic aquí para ver la versión multimedia
Clic aquí para ver la versión descargable







Material DE FORMACION PARA LAS FICHAS 2281765, 2282228, 2282286 Y 2282344


MATERIAL: TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN Y DOCUMENTACIÓN
Clic aquí para ver la versión multimedia
Clic aquí para ver la versión descargable


MATERIALES COMPLEMENTARIOS
En este espacio encuentra los materiales complementarios que hacen parte de la actividad de aprendizaje 6, los cuales son:
1. ABC seguros de transporte.
2. Carpeta: Documentos anexos.
3. Certificado de existencia y representación legal o inscripción de documentos.
4. Clasificación industrial internacional uniforme de las actividades económicas.
5. Como clasificar correctamente su negocio y no fracasar en el intento.
6. Convenio de las Naciones Unidas sobre el contrato de transporte internacional de mercancías total o parcialmente marítimo.
7. INCOTERMS 2010.
8. Simulador de costos de Procolombia.
9. Términos internacionales de comercio.
10. Tutorial: cómo hacer un podcast sencillo.


MATERIAL: PRESENTACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS
Clic aquí para ver la versión multimedia
Clic aquí para ver la versión descargable


MATERIALES COMPLEMENTARIOS
En este espacio encuentra los materiales complementarios que hacen parte de la actividad de aprendizaje 7, los cuales son:
1. 9 consejos de diseño web para un sitio profesional.
2. Definición del sitio web.
3. El ciclo de venta vs el ciclo de compra.
4. Estado del marketing de contenidos 2013.
5. Guía para el adecuado manejo de los residuos sólidos y ordinarios.
6. Introducción al estudio de la comunicación.
7. La importancia de la cultura en los negocios mundiales.
8. Modelos de negocios.
9. Negocios electrónicos.
10. Técnicas de negociación.