INFORME DE ACTIVIDADES REALIZADAS SEMANA NOVIEMBRE 16 – NOVIEMBRE 20 DE 2021

Instructor: Wilberth Alfredo Núñez Bolívar

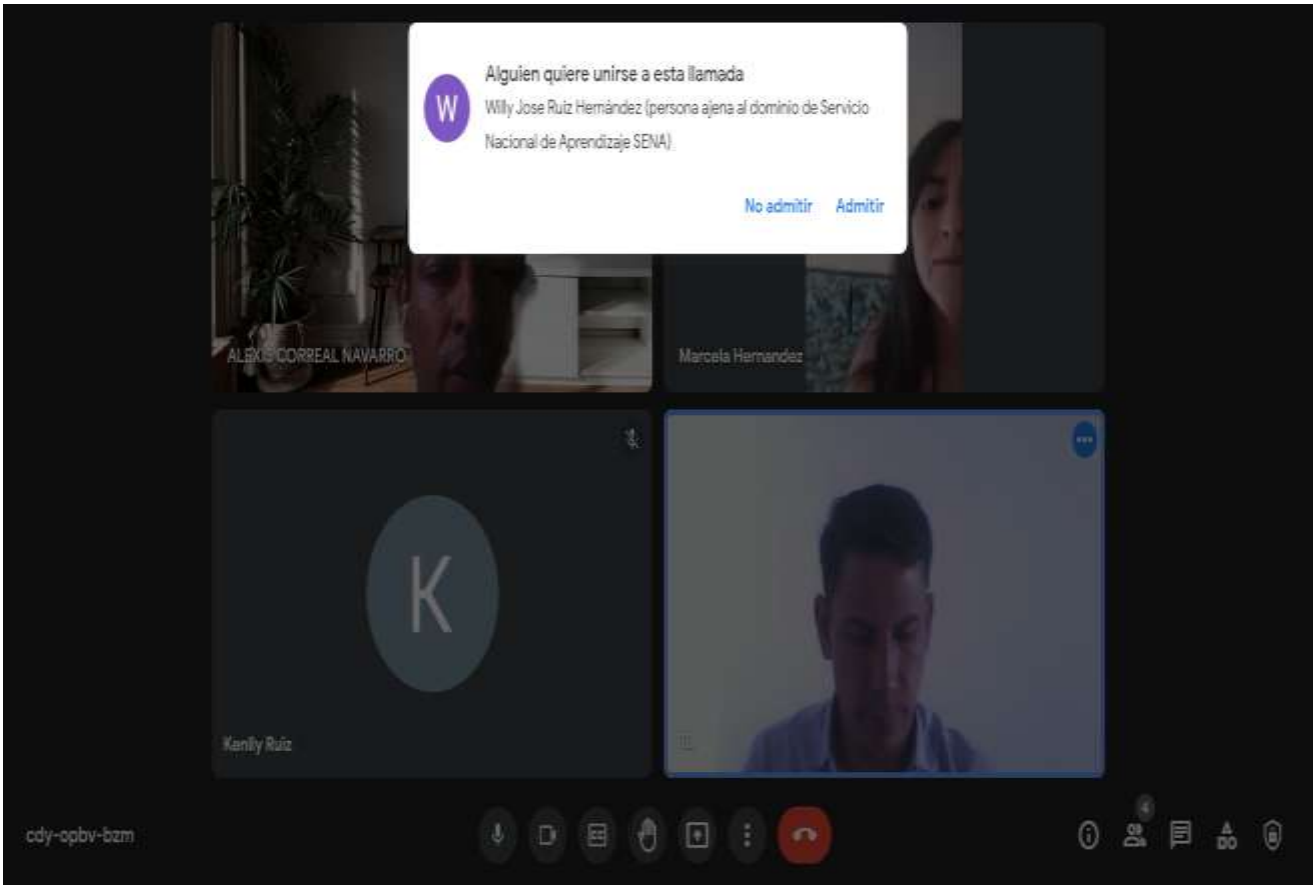
Tecnólogo en Negociación Internacional 2281750.

Objetivo: Desarrollar actividades de formación en la competencia: Negociar productos y serviciossegún condiciones del mercado y políticas de la empresa. R:A: Presentar los productos y servicios con el apoyo de manuales, programas o navegadores con gráficos y animaciones, presentando información sobre productos o servicios respaldada con la certificación del productor, características distintivas a partir de exclusividad e innovación teniendo en cuenta los objetivos de la organización.

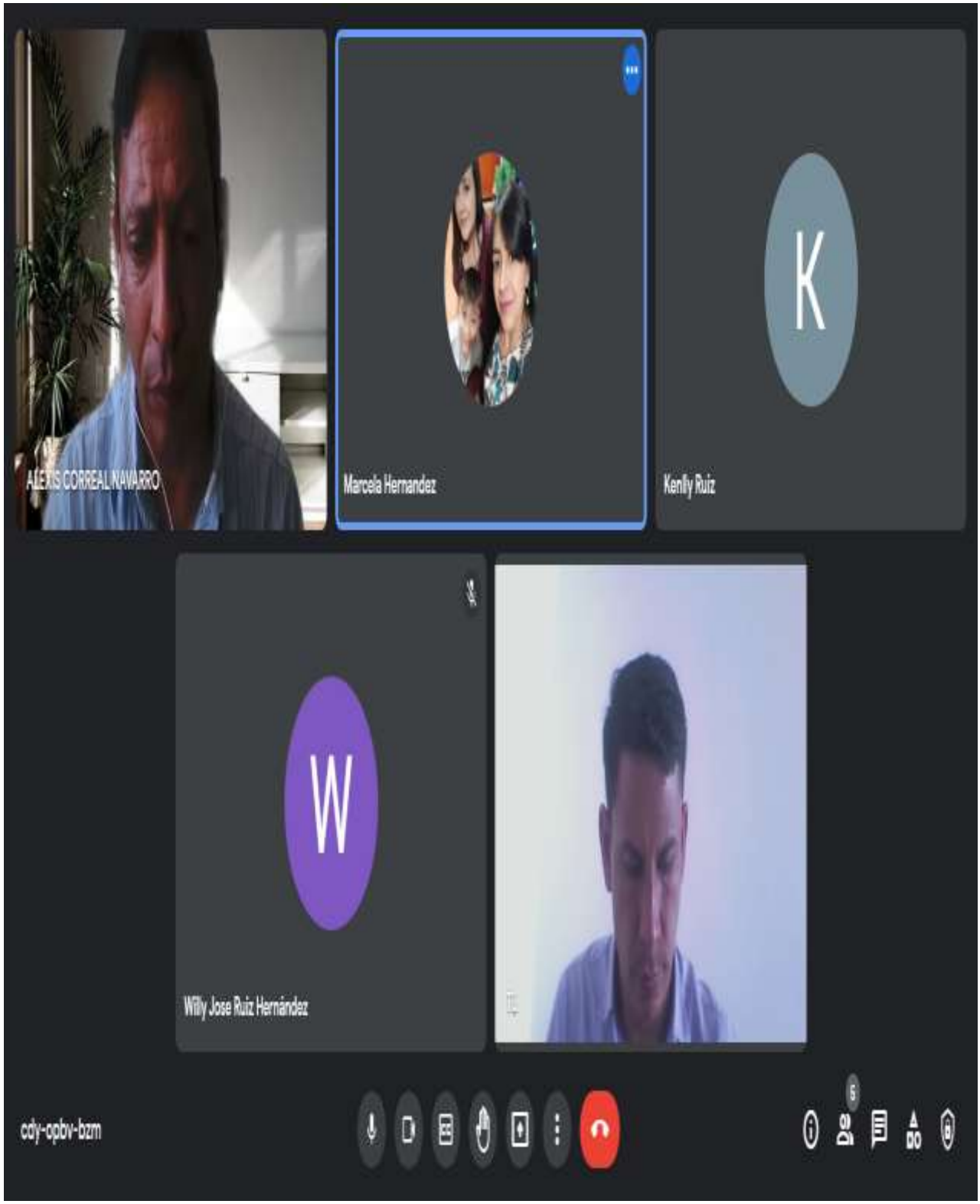
Medios Utilizados: Plataforma Territorium, correo electrónico, llamadas por celular, sesiones virtuales a través de herramientas tecnológicas como Zoom y Meet, grupos de WhatsApp.

Dentro de los temas desarrollados en esta semana se encuentran estrategias para presentación de productos y servicios apoyadas por herramientas tecnológicas; importancia del proceso de planeación para llevar a cabo una presentación de productos y cumplir los objetivos que se pretenden alcanzar.

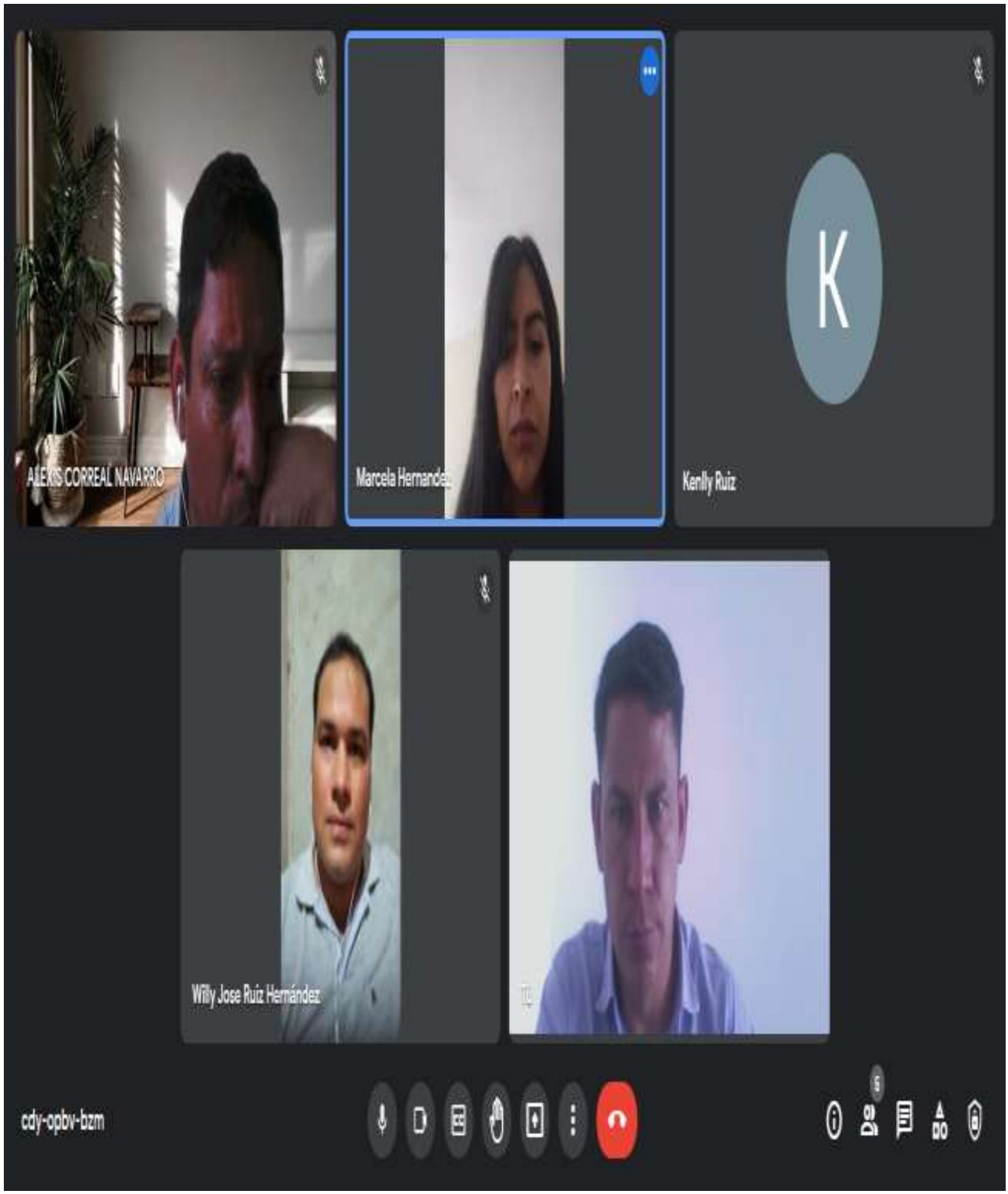
Desarrollo de sesión en línea llevada a cabo a través de herramienta Meet. En esta sesión se realiza la presentación del ejercicio de planeación para realizar una presentación efectiva de un producto o servicio. Esta presentación se realiza en los grupos de proyecto formativo en horario previamente asignados por el instructor. Se realiza la presentación y se brindan orientaciones a cada uno de los grupos. Pantallazo 1.



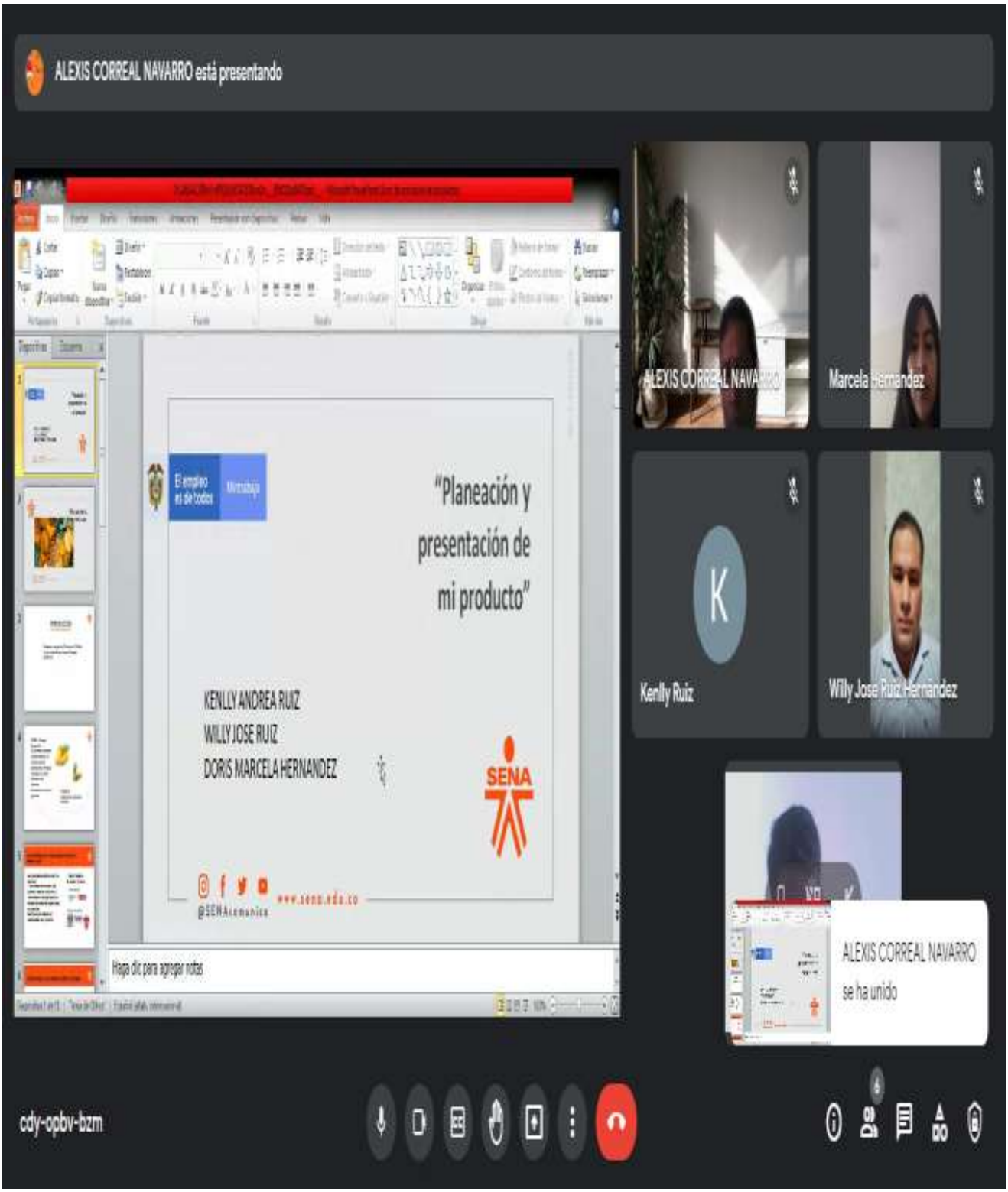
Desarrollo de sesión en línea llevada a cabo a través de herramienta Meet. En esta sesión se realiza la presentación del ejercicio de planeación para realizar una presentación efectiva de un producto o servicio. Esta presentación se realiza en los grupos de proyecto formativo en horario previamente asignados por el instructor. Se realiza la presentación y se brindan orientaciones a cada uno de los grupos. Pantallazo 2.



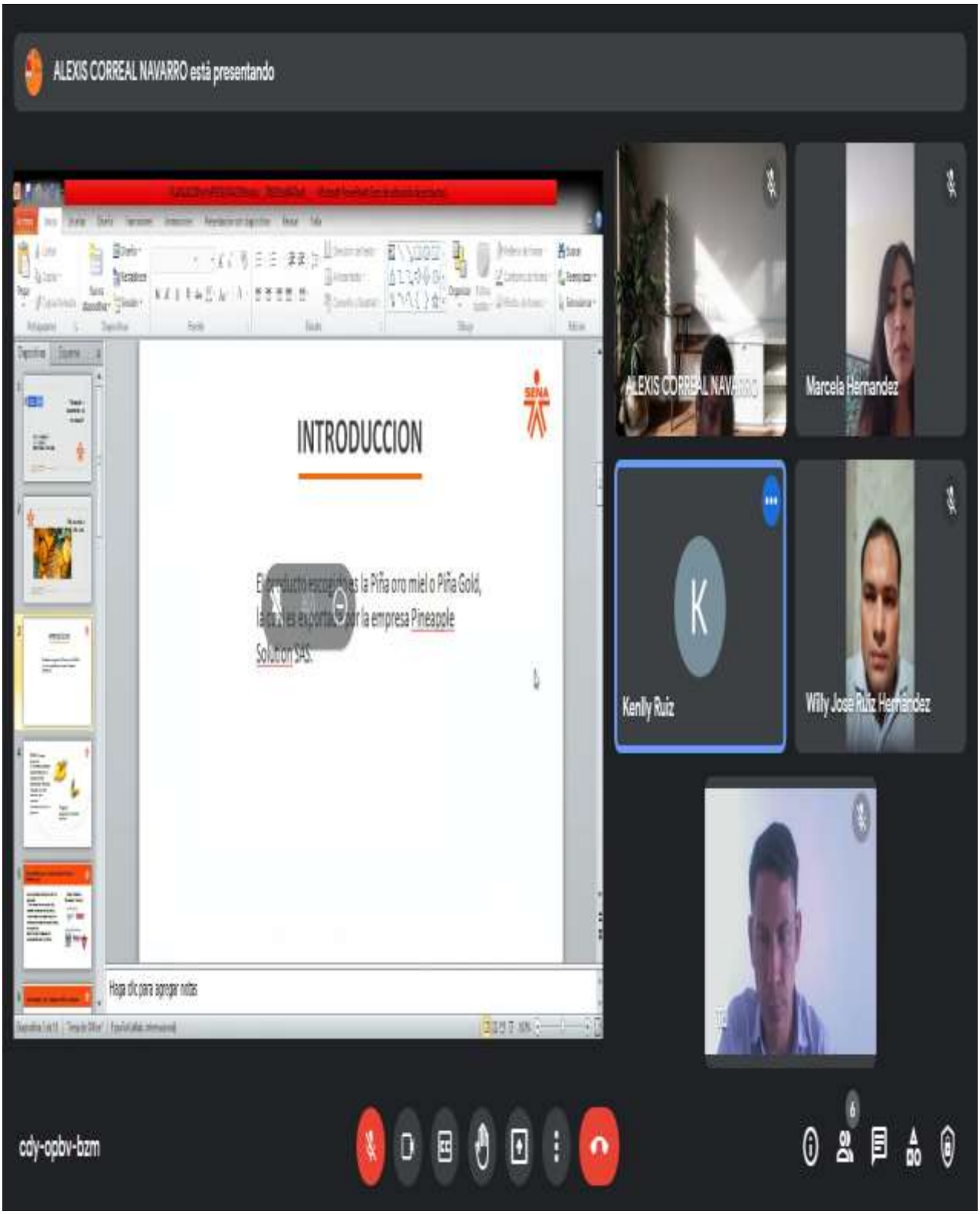
Desarrollo de sesión en línea llevada a cabo a través de herramienta Meet. En esta sesión se realiza la presentación del ejercicio de planeación para realizar una presentación efectiva de un producto o servicio. Esta presentación se realiza en los grupos de proyecto formativo en horario previamente asignados por el instructor. Se realiza la presentación y se brindan orientaciones a cada uno de los grupos. Pantallazo 3.



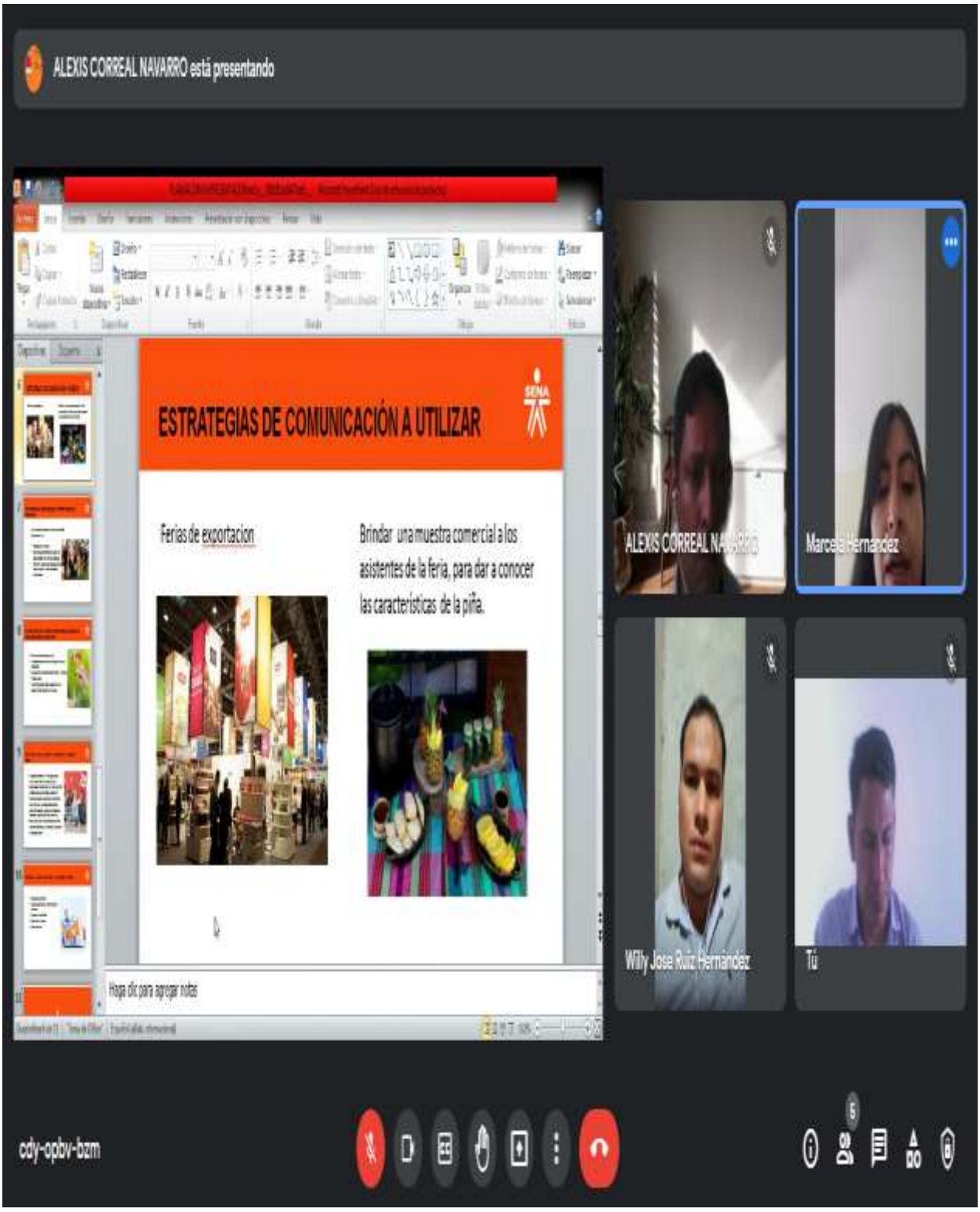
Desarrollo de sesión en línea llevada a cabo a través de herramienta Meet. En esta sesión se realiza la presentación del ejercicio de planeación para realizar una presentación efectiva de un producto o servicio. Esta presentación se realiza en los grupos de proyecto formativo en horario previamente asignados por el instructor. Se realiza la presentación y se brindan orientaciones a cada uno de los grupos. Pantallazo 4.



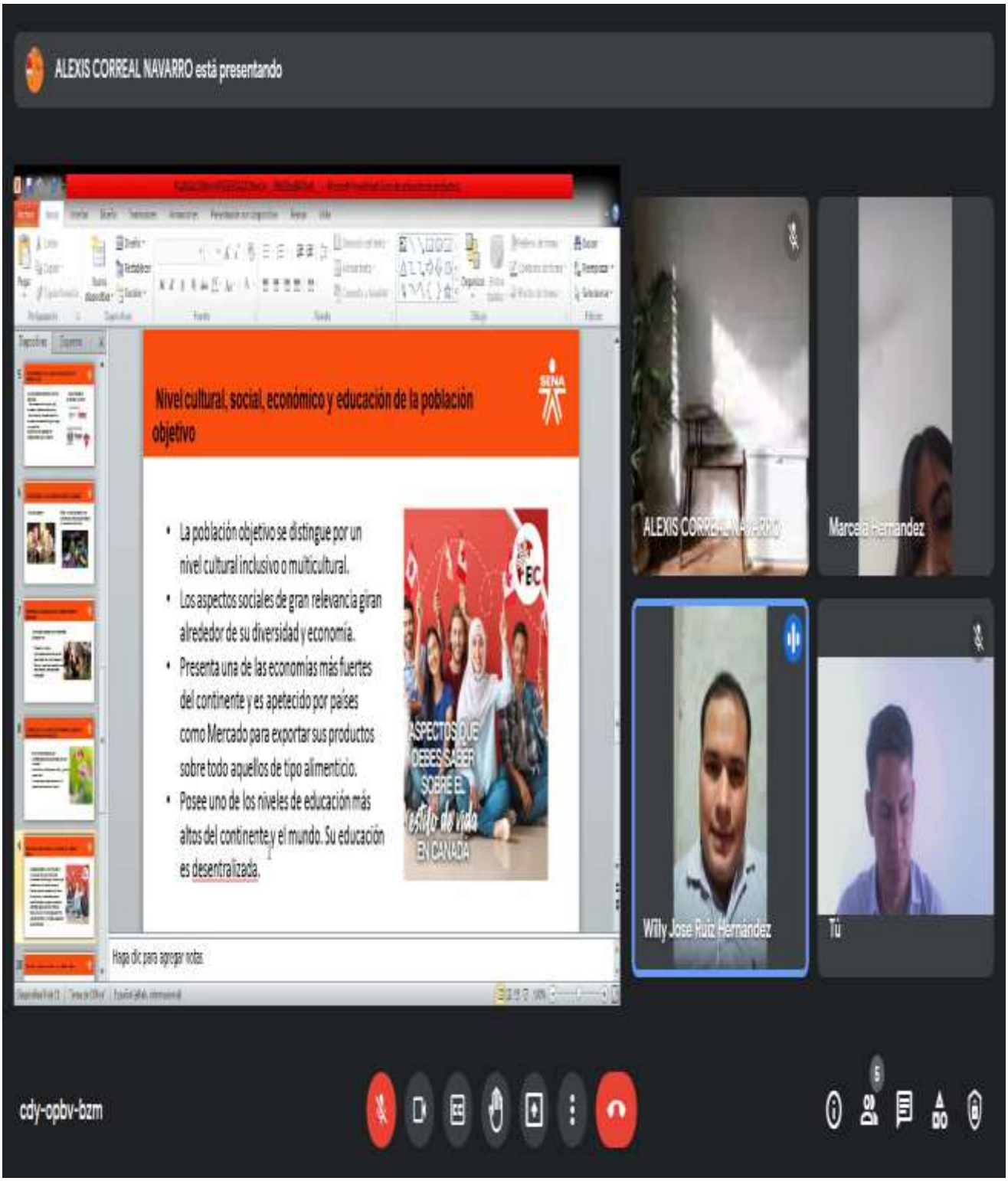
Desarrollo de sesión en línea llevada a cabo a través de herramienta Meet. En esta sesión se realiza la presentación del ejercicio de planeación para realizar una presentación efectiva de un producto o servicio. Esta presentación se realiza en los grupos de proyecto formativo en horario previamente asignados por el instructor. Se realiza la presentación y se brindan orientaciones a cada uno de los grupos. Pantallazo 5.



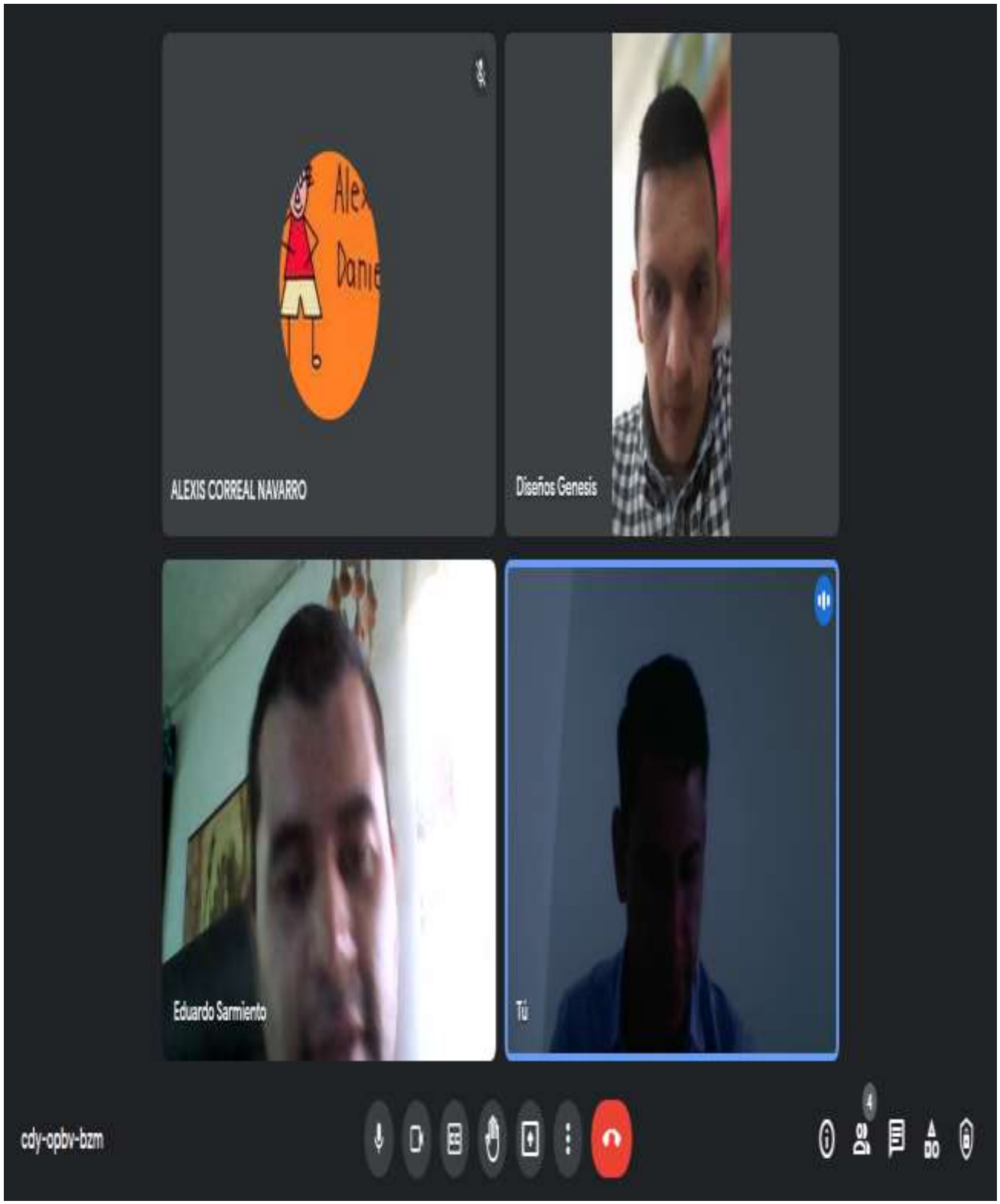
Desarrollo de sesión en línea llevada a cabo a través de herramienta Meet. En esta sesión se realiza la presentación del ejercicio de planeación para realizar una presentación efectiva de un producto o servicio. Esta presentación se realiza en los grupos de proyecto formativo en horario previamente asignados por el instructor. Se realiza la presentación y se brindan orientaciones a cada uno de los grupos. Pantallazo 6.



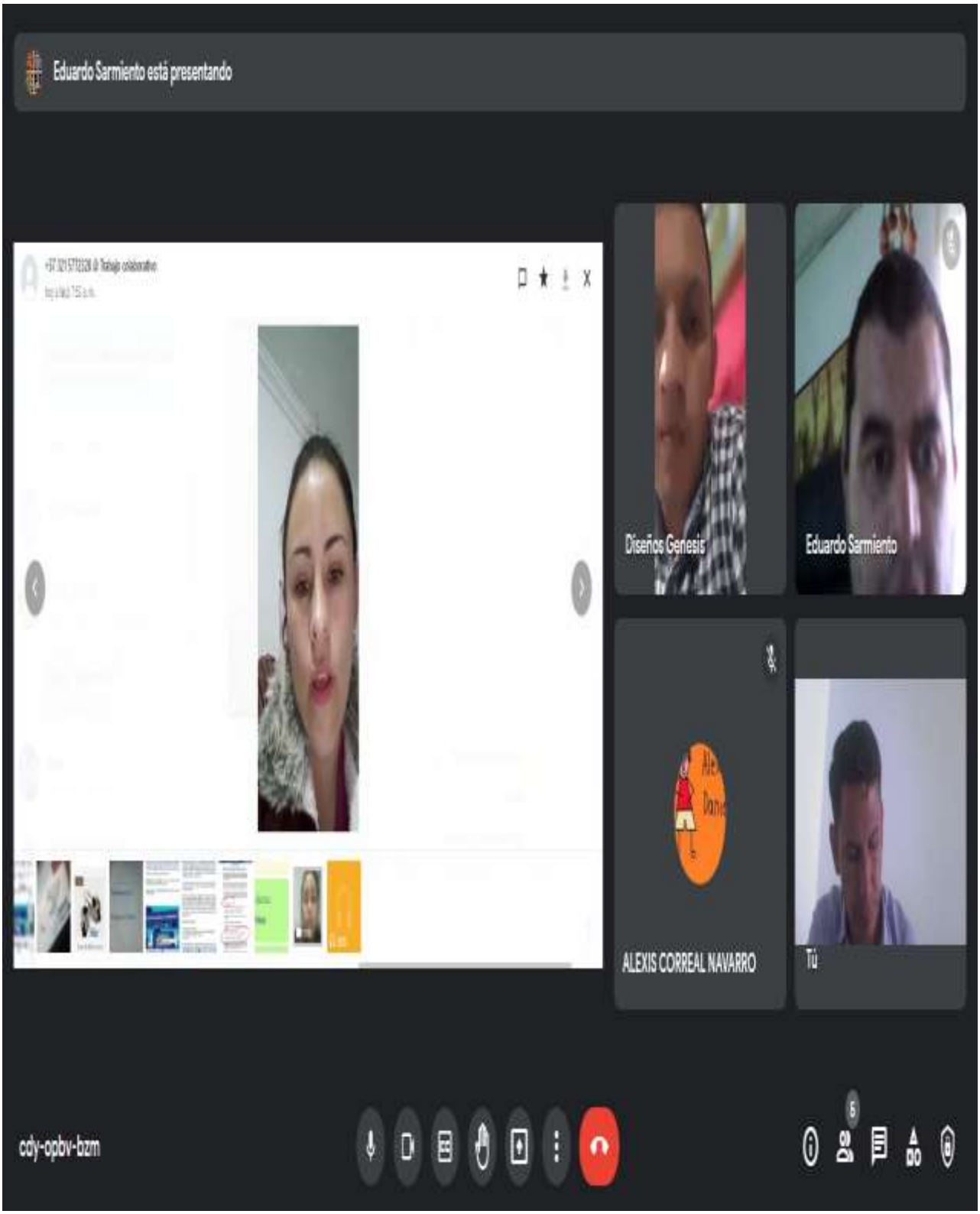
Desarrollo de sesión en línea llevada a cabo a través de herramienta Meet. En esta sesión se realiza la presentación del ejercicio de planeación para realizar una presentación efectiva de un producto o servicio. Esta presentación se realiza en los grupos de proyecto formativo en horario previamente asignados por el instructor. Se realiza la presentación y se brindan orientaciones a cada uno de los grupos. Pantallazo 7.



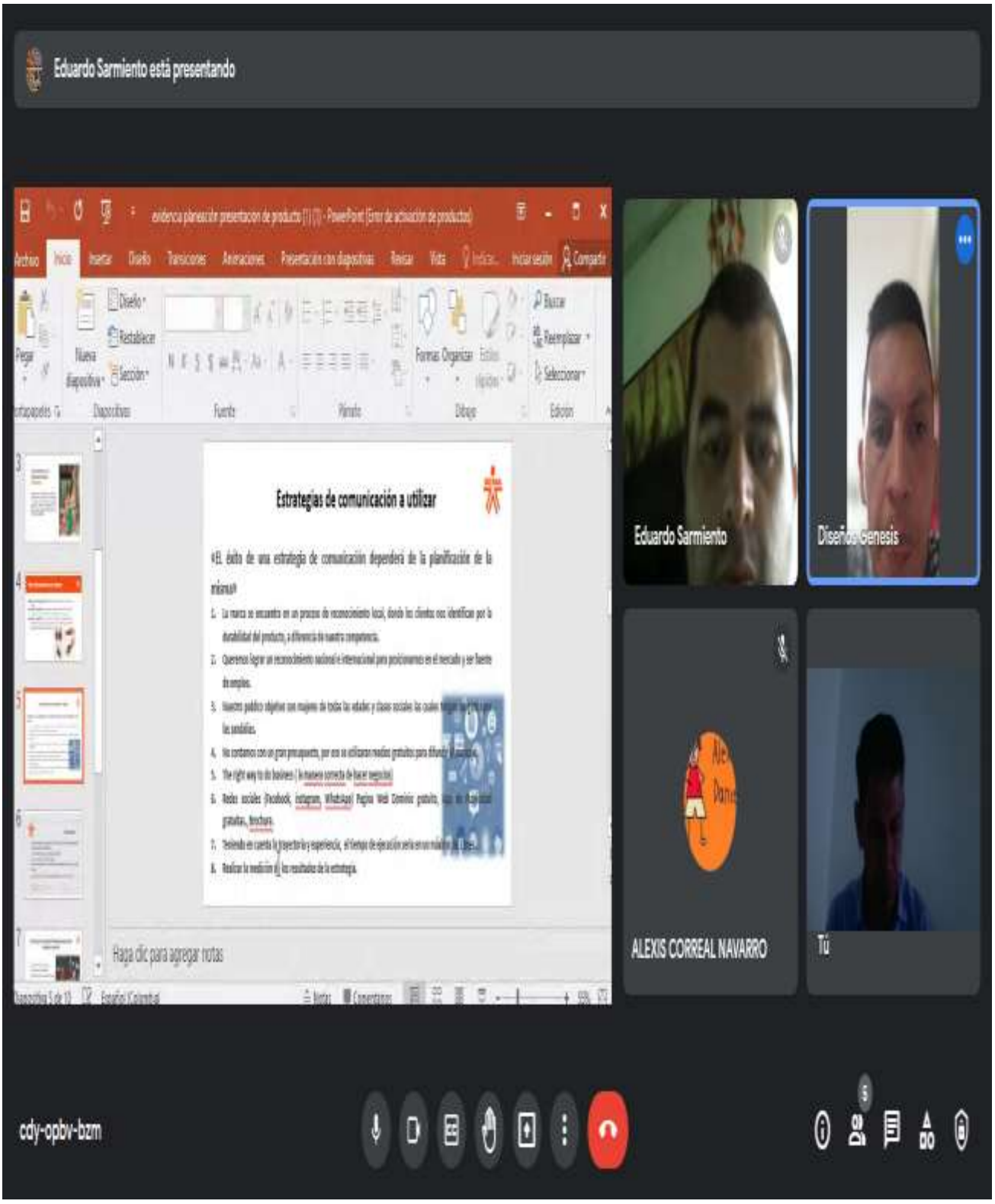
Desarrollo de sesión en línea llevada a cabo a través de herramienta Meet. En esta sesión se realiza la presentación del ejercicio de planeación para realizar una presentación efectiva de un producto o servicio. Esta presentación se realiza en los grupos de proyecto formativo en horario previamente asignados por el instructor. Se realiza la presentación y se brindan orientaciones a cada uno de los grupos. Pantallazo 8.



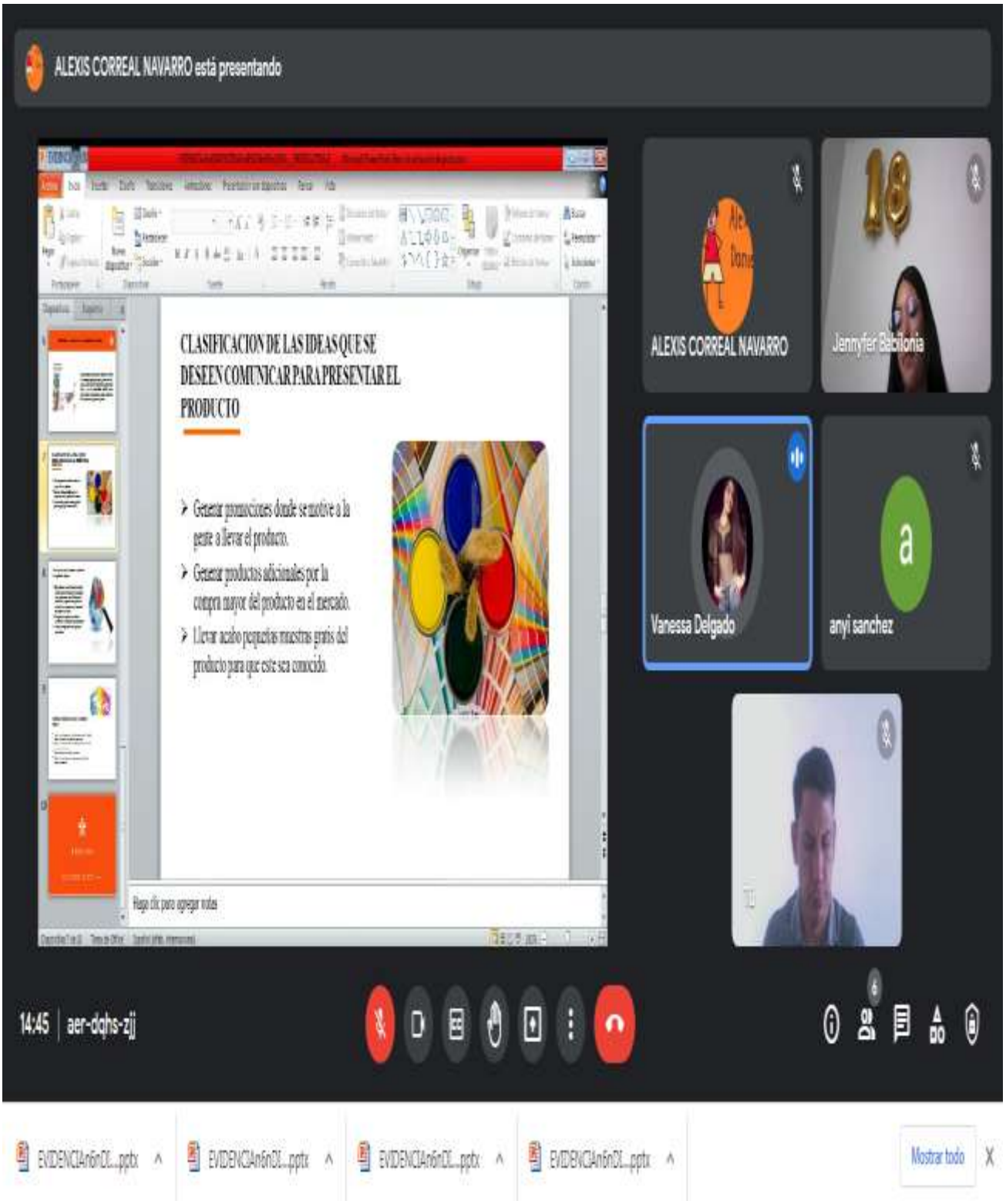
Desarrollo de sesión en línea llevada a cabo a través de herramienta Meet. En esta sesión se realiza la presentación del ejercicio de planeación para realizar una presentación efectiva de un producto o servicio. Esta presentación se realiza en los grupos de proyecto formativo en horario previamente asignados por el instructor. Se realiza la presentación y se brindan orientaciones a cada uno de los grupos. Pantallazo 9.



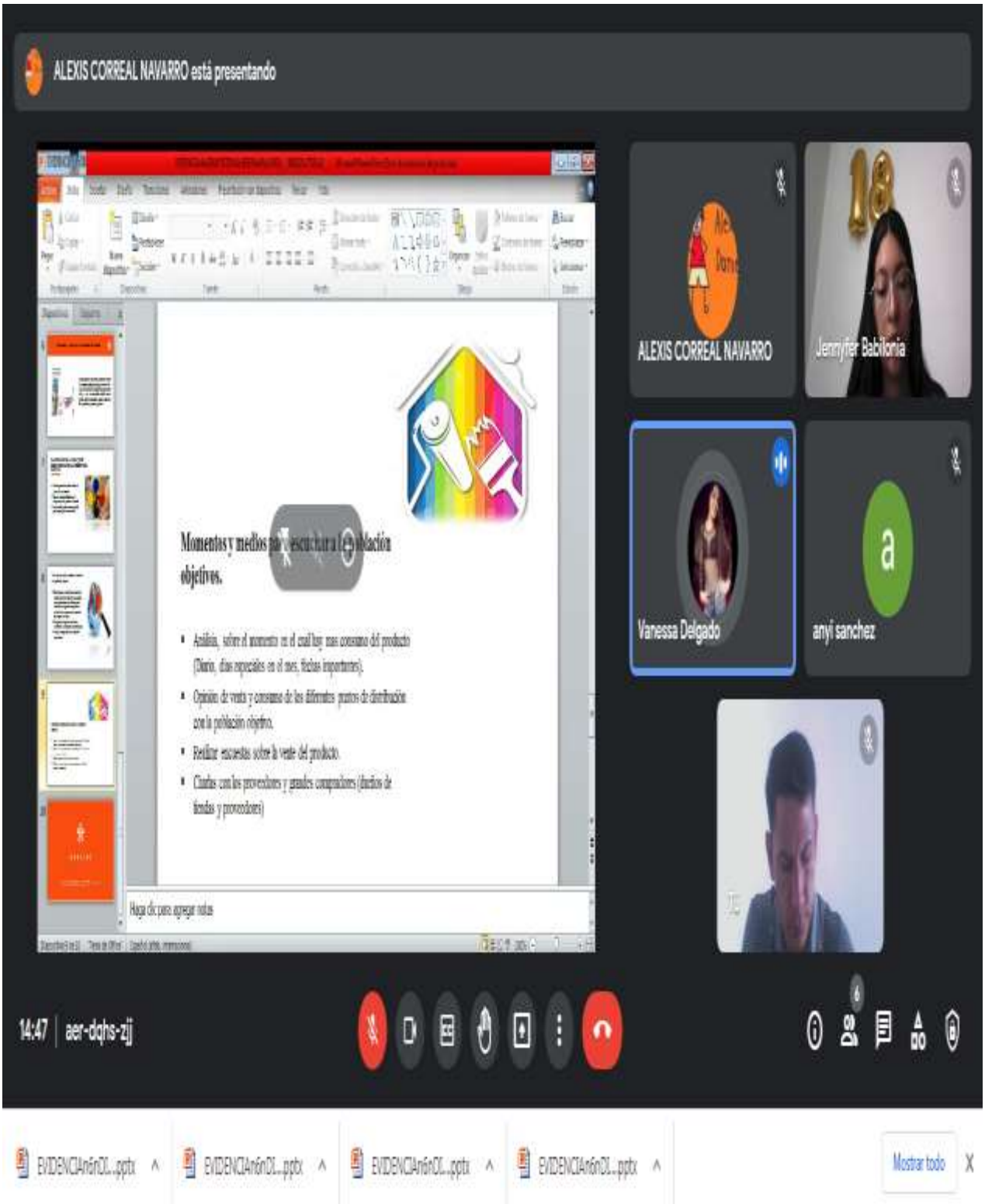
Desarrollo de sesión en línea llevada a cabo a través de herramienta Meet. En esta sesión se realiza la presentación del ejercicio de planeación para realizar una presentación efectiva de un producto o servicio. Esta presentación se realiza en los grupos de proyecto formativo en horario previamente asignados por el instructor. Se realiza la presentación y se brindan orientaciones a cada uno de los grupos. Pantallazo 10.



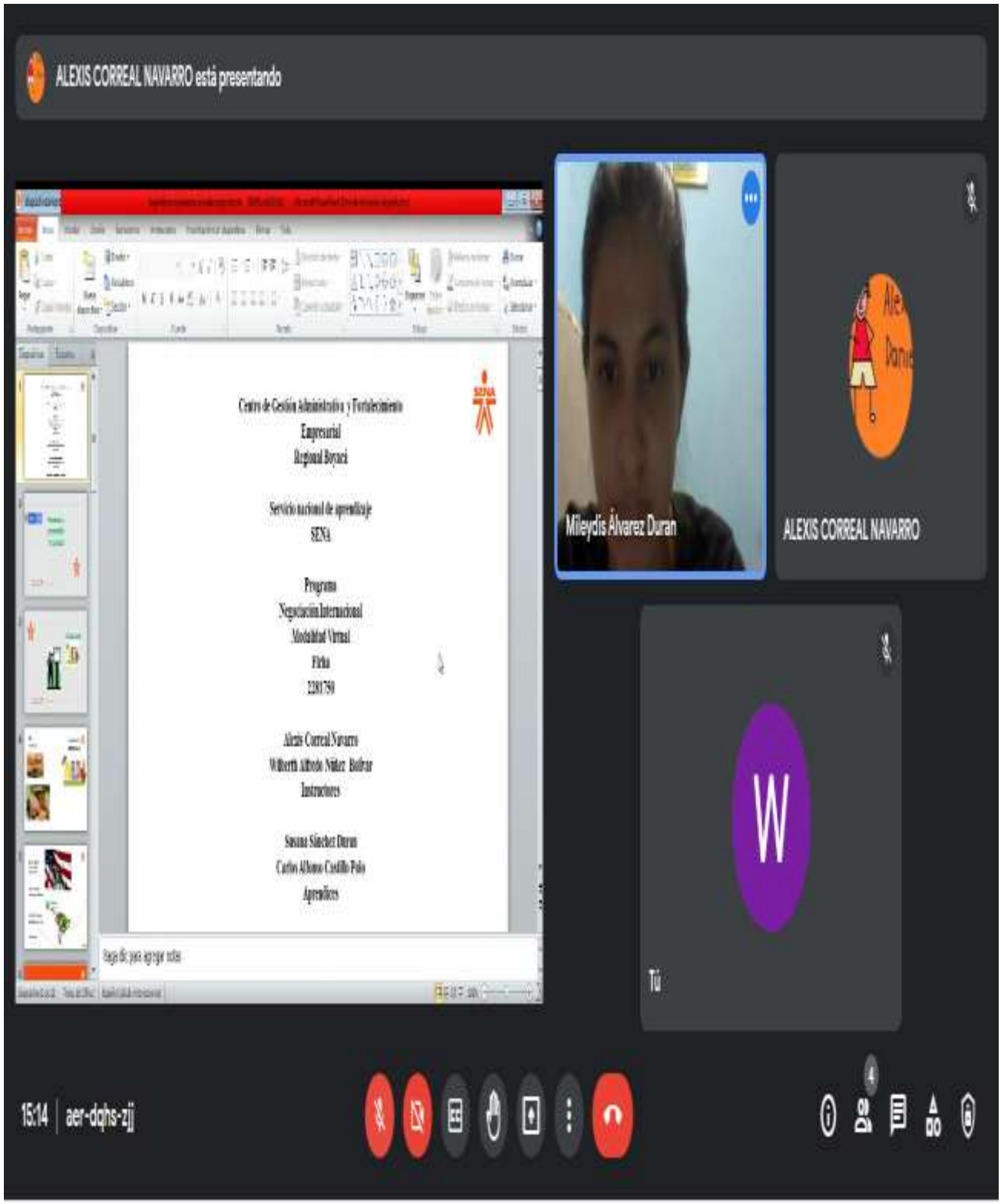
Desarrollo de sesión en línea llevada a cabo a través de herramienta Meet. En esta sesión se realiza la presentación del ejercicio de planeación para realizar una presentación efectiva de un producto o servicio. Esta presentación se realiza en los grupos de proyecto formativo en horario previamente asignados por el instructor. Se realiza la presentación y se brindan orientaciones a cada uno de los grupos. Pantallazo 11.



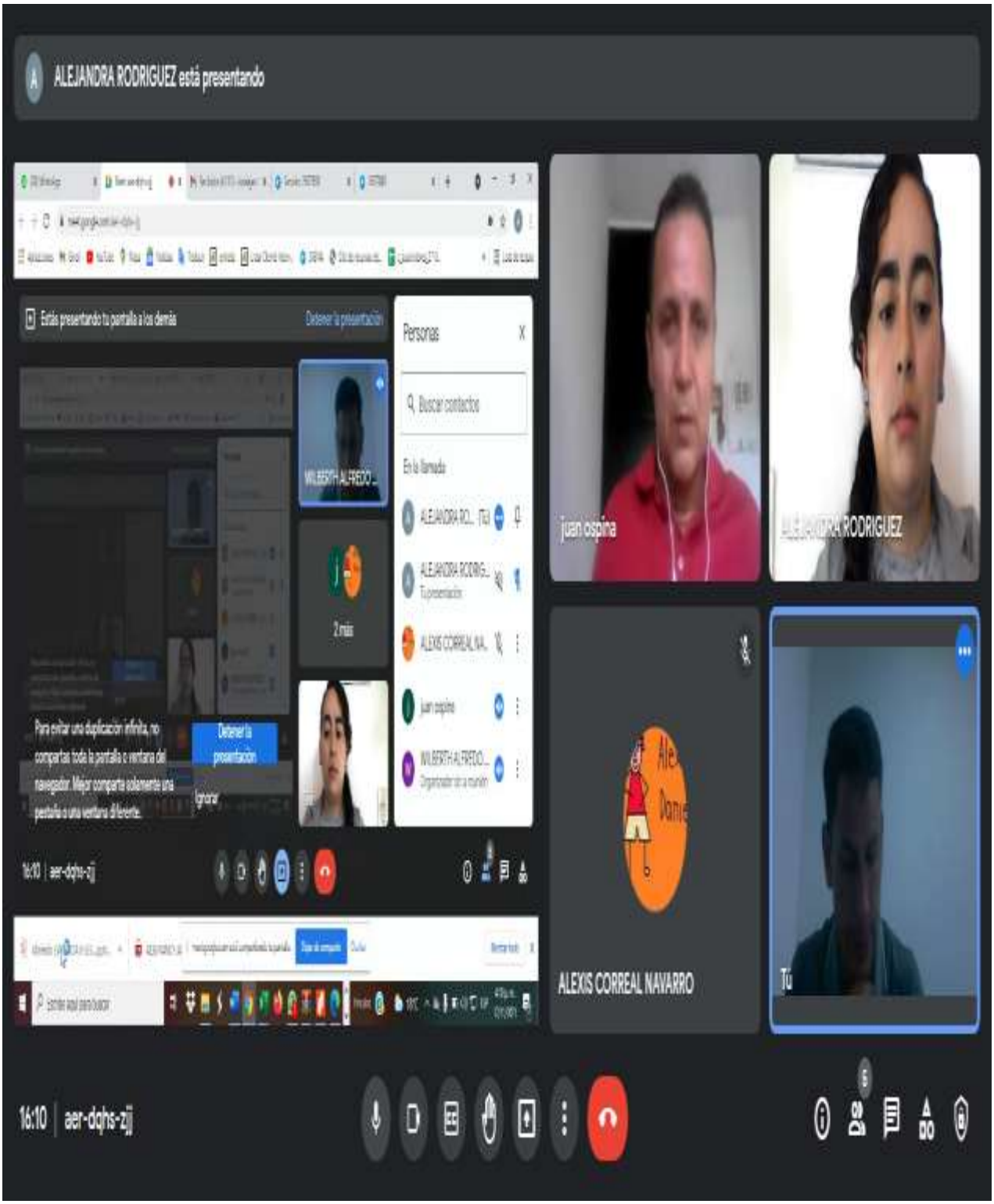
Desarrollo de sesión en línea llevada a cabo a través de herramienta Meet. En esta sesión se realiza la presentación del ejercicio de planeación para realizar una presentación efectiva de un producto o servicio. Esta presentación se realiza en los grupos de proyecto formativo en horario previamente asignados por el instructor. Se realiza la presentación y se brindan orientaciones a cada uno de los grupos. Pantallazo 12.



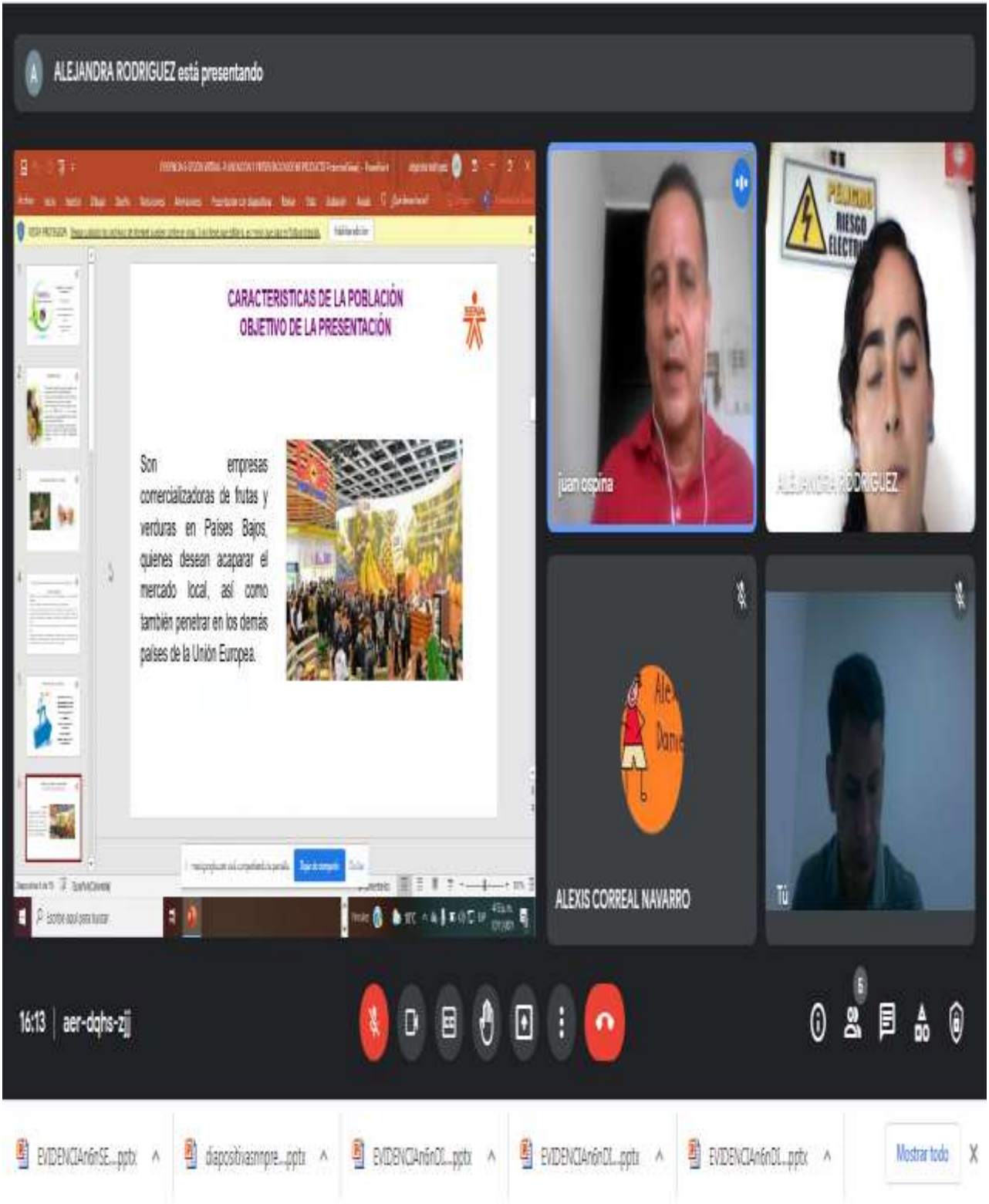
Desarrollo de sesión en línea llevada a cabo a través de herramienta Meet. En esta sesión se realiza la presentación del ejercicio de planeación para realizar una presentación efectiva de un producto o servicio. Esta presentación se realiza en los grupos de proyecto formativo en horario previamente asignados por el instructor. Se realiza la presentación y se brindan orientaciones a cada uno de los grupos. Pantallazo 13.



Desarrollo de sesión en línea llevada a cabo a través de herramienta Meet. En esta sesión se realiza la presentación del ejercicio de planeación para realizar una presentación efectiva de un producto o servicio. Esta presentación se realiza en los grupos de proyecto formativo en horario previamente asignados por el instructor. Se realiza la presentación y se brindan orientaciones a cada uno de los grupos. Pantallazo 14.



Desarrollo de sesión en línea llevada a cabo a través de herramienta Meet. En esta sesión se realiza la presentación del ejercicio de planeación para realizar una presentación efectiva de un producto o servicio. Esta presentación se realiza en los grupos de proyecto formativo en horario previamente asignados por el instructor. Se realiza la presentación y se brindan orientaciones a cada uno de los grupos. Pantallazo 15.



https://sena.territorio.la/contenido2.php?materia=6843012&load#getDocs.php?materia=590107&ref=9840347-Negociaci%C3%B3n%20Internacional%20(2281750)/9840432-PROYECTO/9840502-Fase%20An%C3%A1lisis/9840612-Actividad%20de%20aprendizaje%202%3A%20Analizar%20el%20comportamiento%20del%20mercado%20potencial%20seg%C3%BAn%20la%20oferta%20y%20la%20demanda/

En esta sesión formativa participan alrededor de 18 aprendices distrinuidos previamente en grupos de trabajo y en distintos horarios. En esta sesión se realiza la presentación del ejercicio de planeación para realizar una presentación efectiva de un producto o servicio. Esta presentación se realiza en los grupos de proyecto formativo en horario previamente asignados por el instructor. Se realiza la presentación y se brindan orientaciones a cada uno de los grupos. A quienes no pueden participar de la sesión formativa se les comparte la grabación de la sesión a través de correo electrónico y en la plataforma.

INFORME DE ACTIVIDADES REALIZADAS SEMANA NOVIEMBRE 22 – NOVIEMBRE 30 DE 2021

Instructor: Wilberth Alfredo Núñez Bolívar

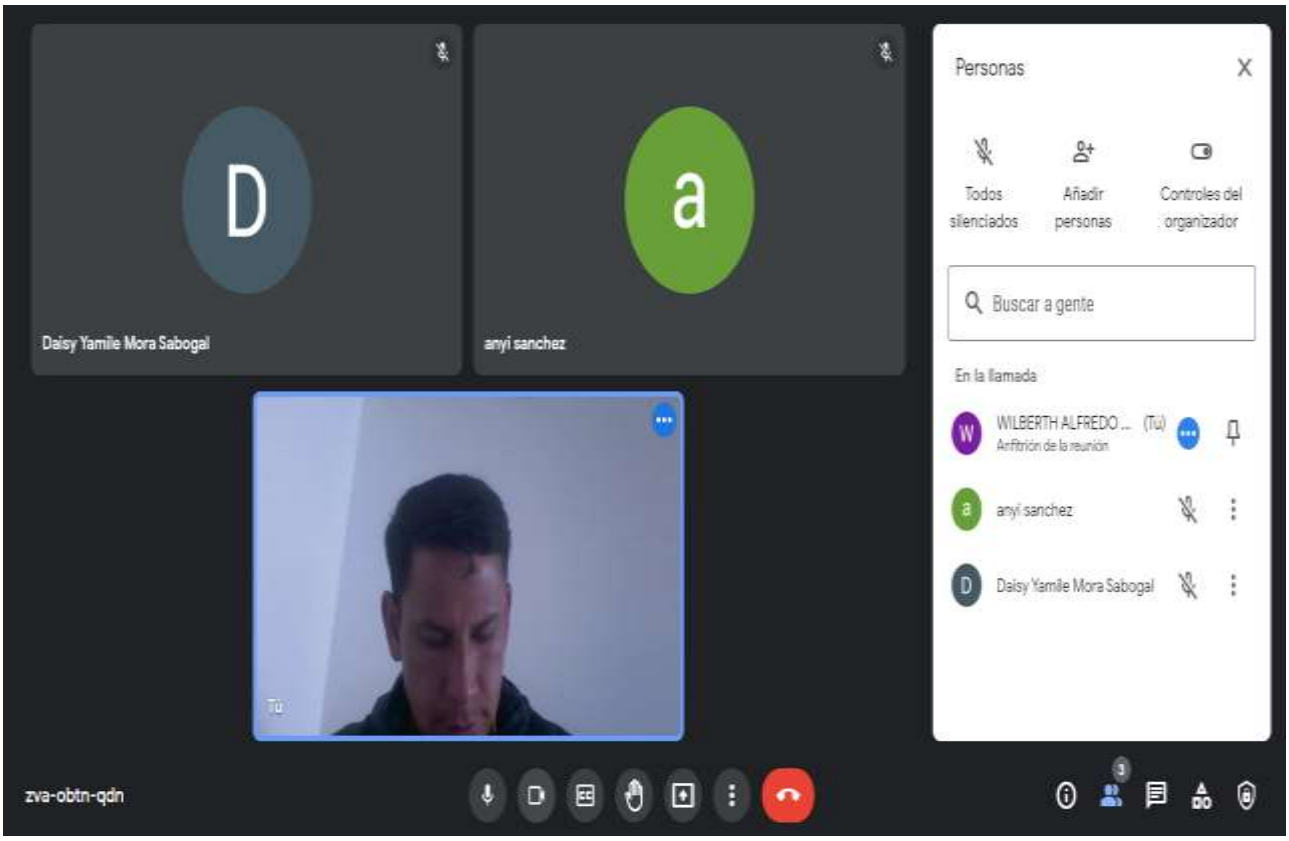
Tecnólogo en Negociación Internacional 2281750.

Objetivo: Desarrollar actividades de formación en la competencia Negociar productos y serviciossegún condiciones del mercado y políticas de la empresa. R:A: Presentar los productos y servicios con el apoyo de manuales, programas o navegadores con gráficos y animaciones, presentando información sobre productos o servicios respaldada con la certificación del productor, características distintivas a partir de exclusividad e innovación teniendo en cuenta los objetivos de la organización.

Medios Utilizados: Plataforma Territorium, correo electrónico, llamadas por celular, sesiones virtuales a través de herramientas tecnológicas como Zoom y Meet, grupos de WhatsApp.

Dentro de los temas desarrollados en esta semana se encuentran la socialización de las evidencias fichas ambientales y propuesta comercial. Se socializan conceptos relacionados con normas ambientales y protocolos del orden ambiental para las organizaciones; de igual forma se analiza el caso de estudio propuesto en la evidencia y en la Guía de aprendizaje para realizar la propuesta comercial requerida en la evidencia.

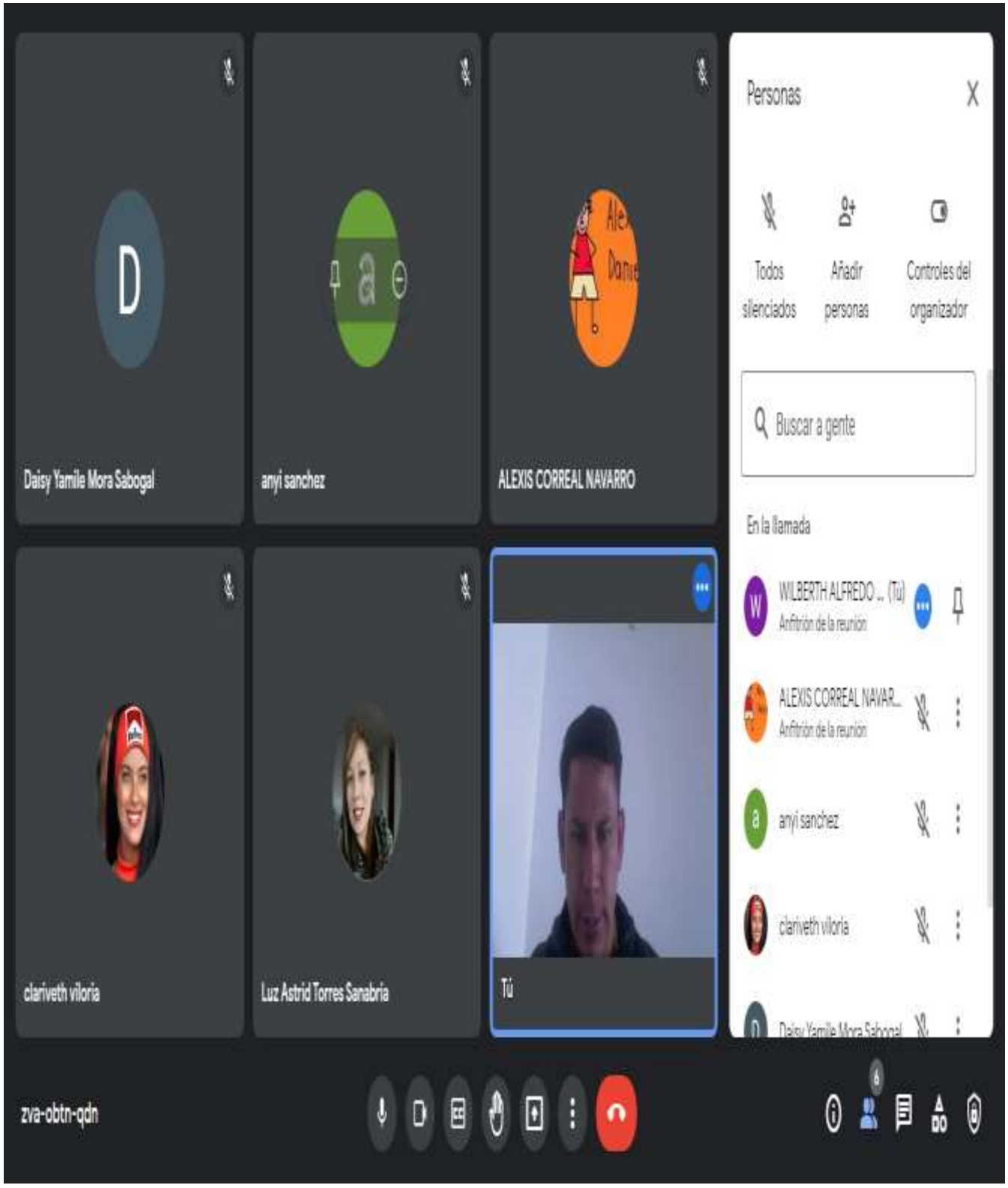
Desarrollo de sesión en línea llevada a cabo a través de herramienta Meet. En esta sesión se realiza la explicación sobre las evidencias a desarrollar relacionadas con fichas ambientales y propuesta Comercial. Se analiza el caso que presenta la evidencia y se dan orientaciones para la presentación de la actividad. Pantallazo 1.



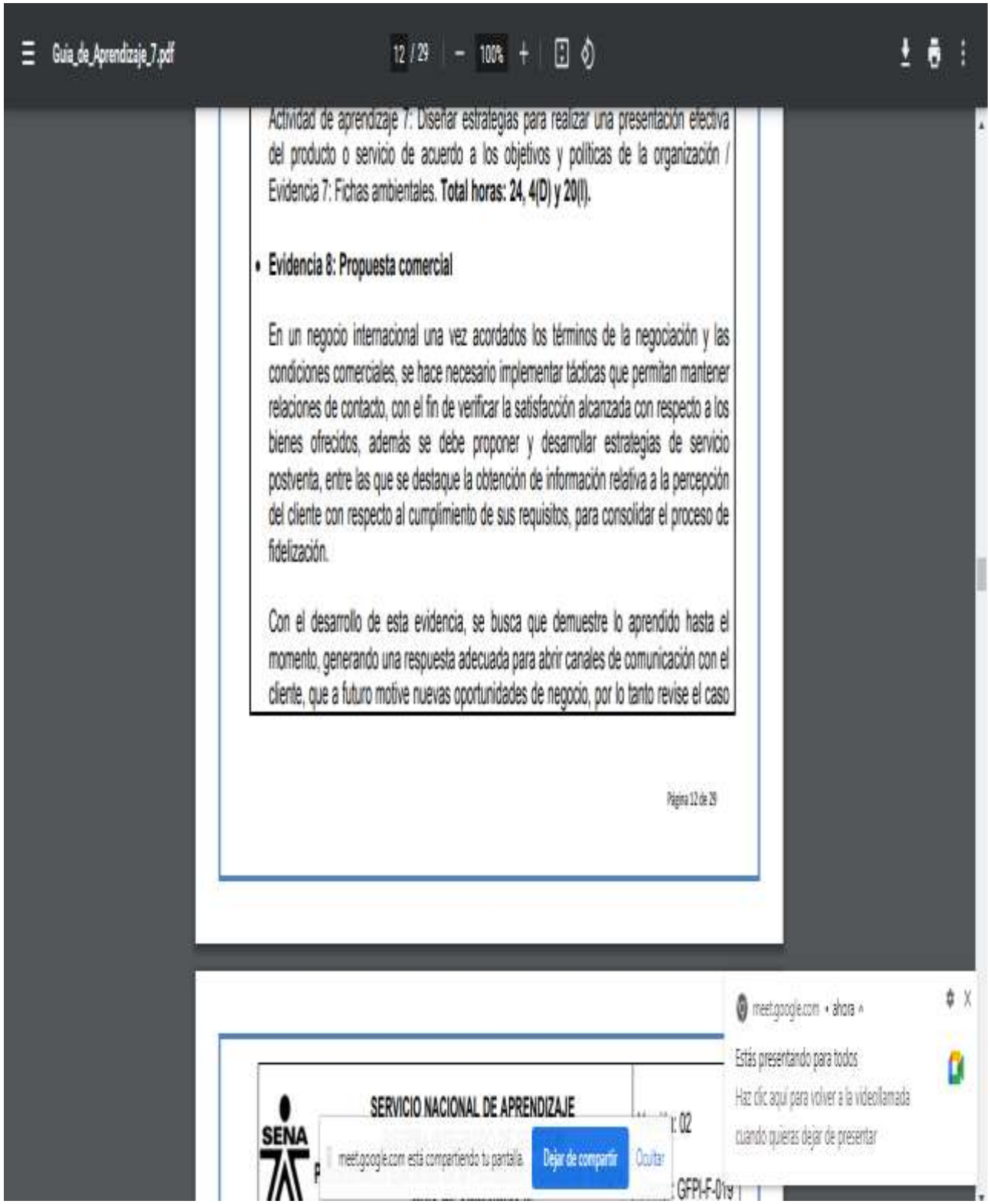
Desarrollo de sesión en línea llevada a cabo a través de herramienta Meet. En esta sesión se realiza la explicación sobre las evidencias a desarrollar relacionadas con fichas ambientales y propuesta Comercial. Se analiza el caso que presenta la evidencia y se dan orientaciones para la presentación de la actividad. Pantallazo 2.



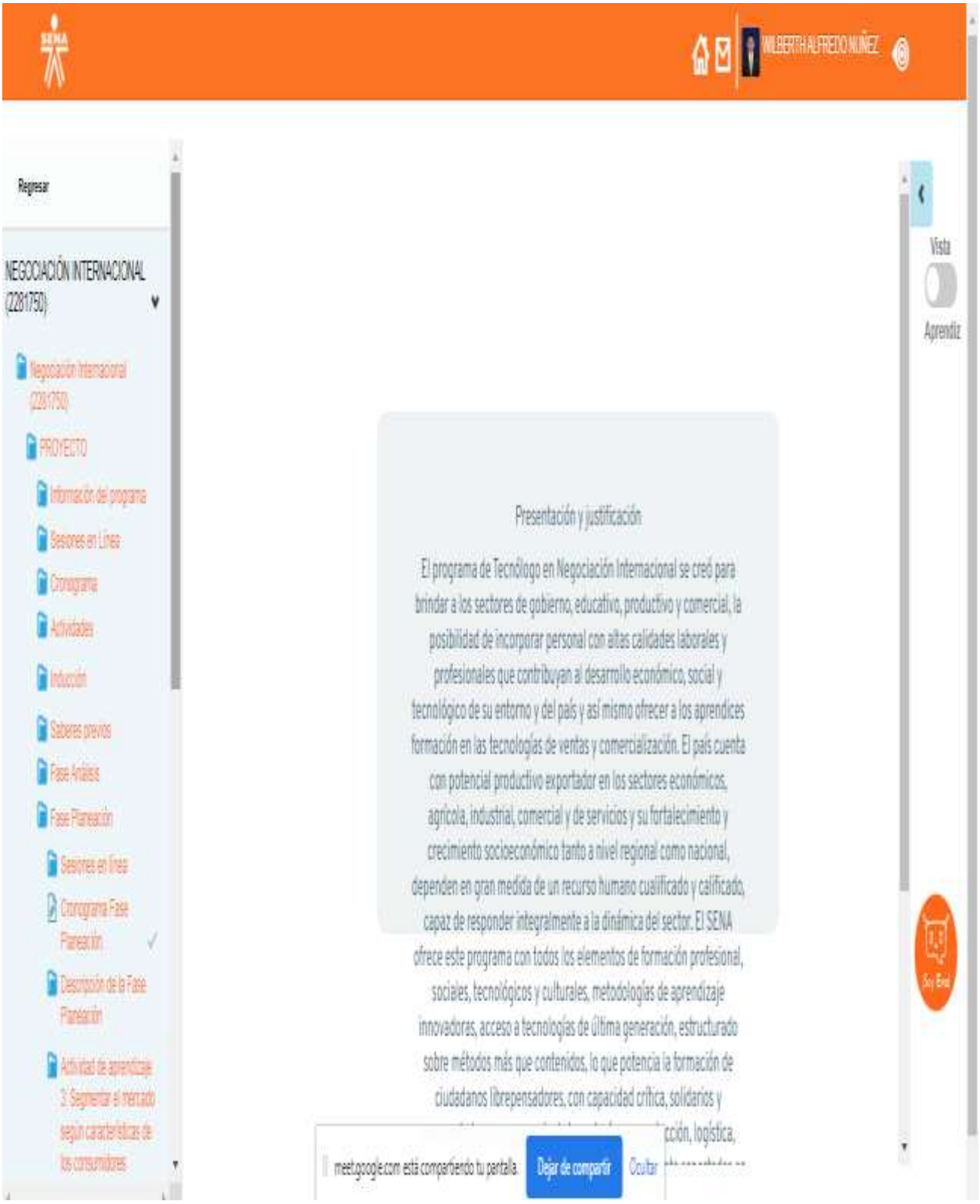
Desarrollo de sesión en línea llevada a cabo a través de herramienta Meet. En esta sesión se realiza la explicación sobre las evidencias a desarrollar relacionadas con fichas ambientales y propuesta Comercial. Se analiza el caso que presenta la evidencia y se dan orientaciones para la presentación de la actividad. Pantallazo 3.



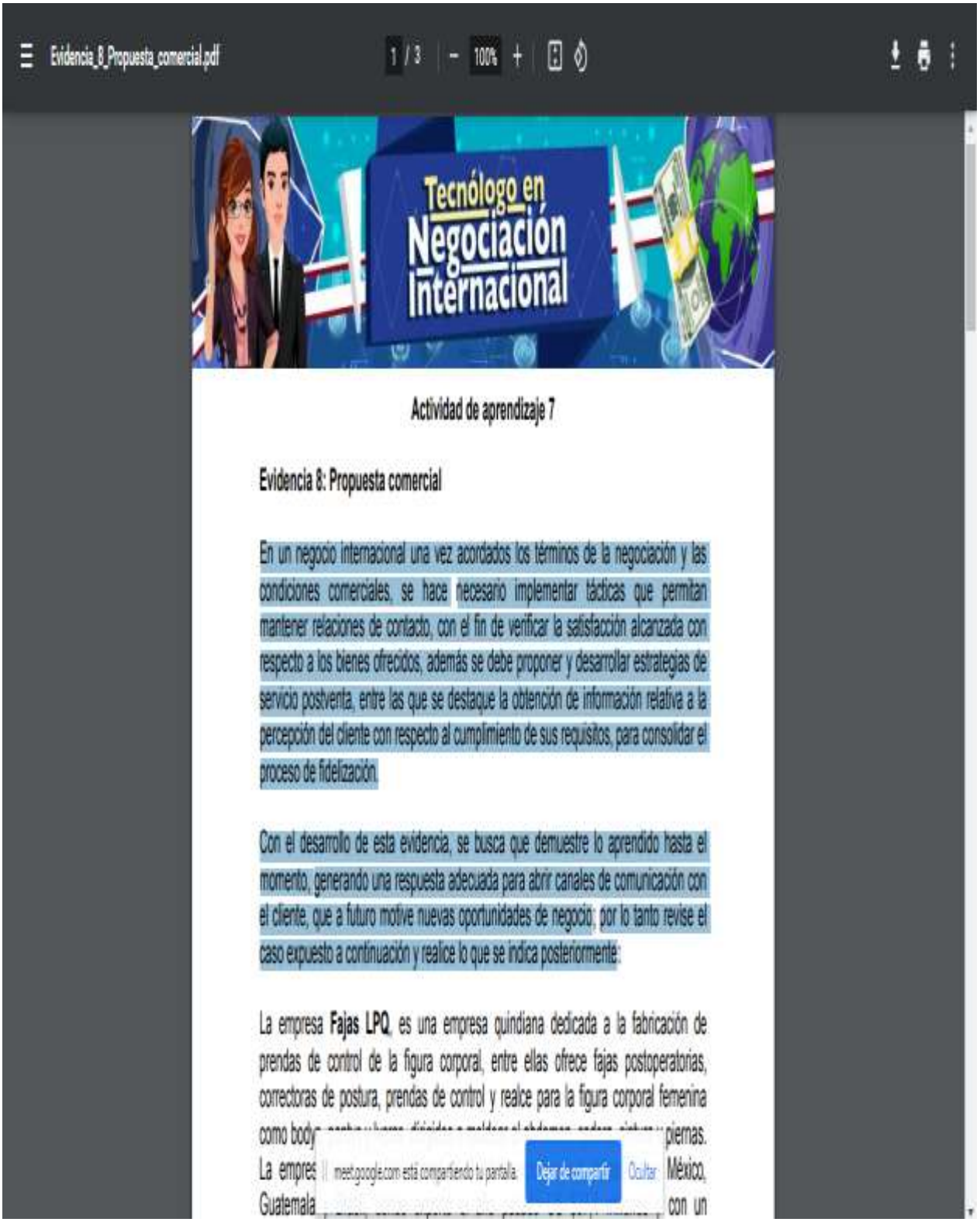
Desarrollo de sesión en línea llevada a cabo a través de herramienta Meet. En esta sesión se realiza la explicación sobre las evidencias a desarrollar relacionadas con fichas ambientales y propuesta Comercial. Se analiza el caso que presenta la evidencia y se dan orientaciones para la presentación de la actividad. Pantallazo 4.



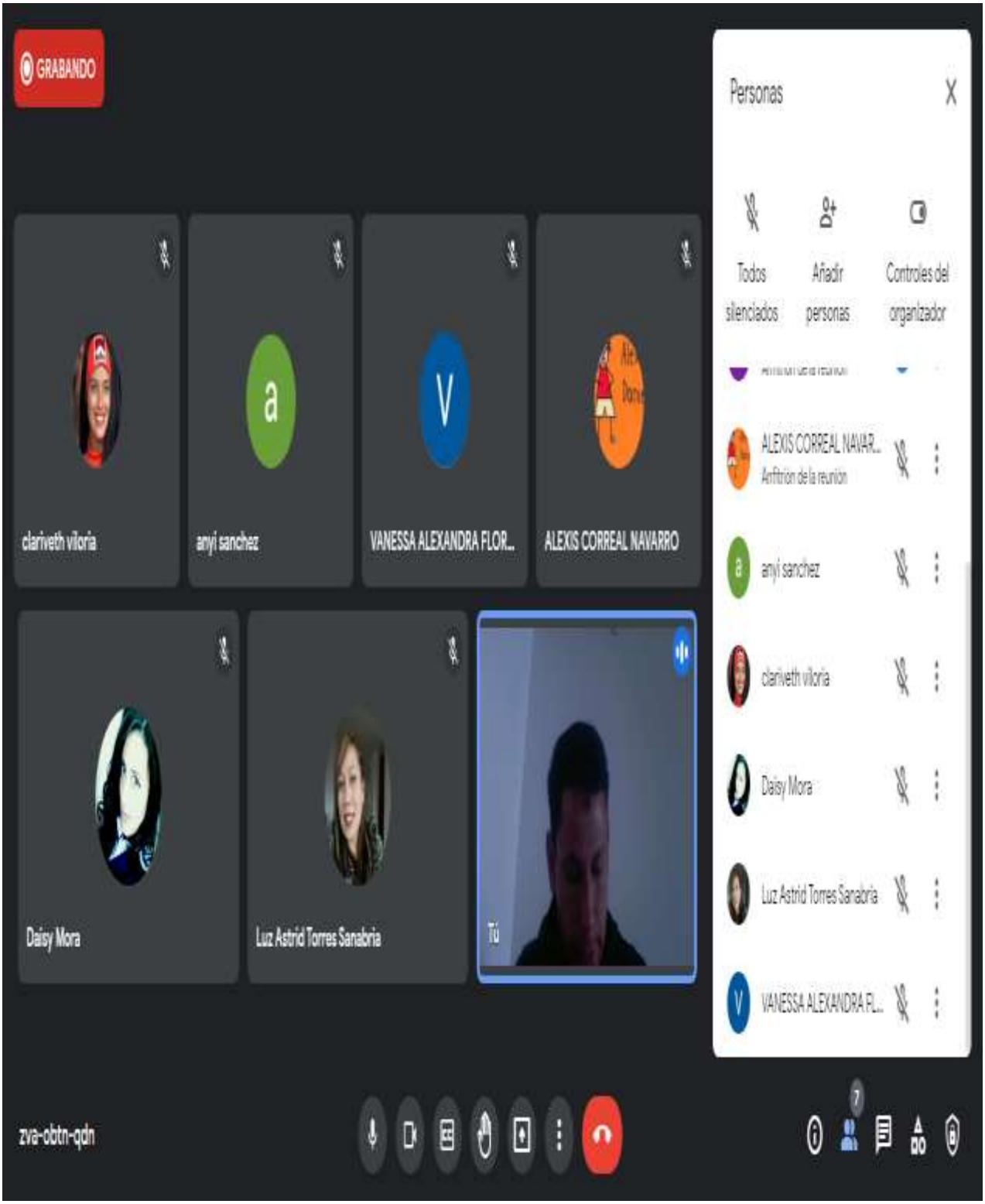
Desarrollo de sesión en línea llevada a cabo a través de herramienta Meet. En esta sesión se realiza la explicación sobre las evidencias a desarrollar relacionadas con fichas ambientales y propuesta Comercial. Se analiza el caso que presenta la evidencia y se dan orientaciones para la presentación de la actividad. Pantallazo 5.



Desarrollo de sesión en línea llevada a cabo a través de herramienta Meet. En esta sesión se realiza la explicación sobre las evidencias a desarrollar relacionadas con fichas ambientales y propuesta Comercial. Se analiza el caso que presenta la evidencia y se dan orientaciones para la presentación de la actividad. Pantallazo 6.



Desarrollo de sesión en línea llevada a cabo a través de herramienta Meet. En esta sesión se realiza la explicación sobre las evidencias a desarrollar relacionadas con fichas ambientales y propuesta Comercial. Se analiza el caso que presenta la evidencia y se dan orientaciones para la presentación de la actividad. Pantallazo 7.



Desarrollo de sesión en línea llevada a cabo a través de herramienta Meet. En esta sesión se realiza la explicación sobre las evidencias a desarrollar relacionadas con fichas ambientales y propuesta Comercial. Se analiza el caso que presenta la evidencia y se dan orientaciones para la presentación de la actividad. Pantallazo 8.



https://sena.territorio.la/contenido2.php?materia=6843012&load#getDocs.php?materia=590107&ref=9840347-Negociaci%C3%B3n%20Internacional%20(2281750)/9840432-PROYECTO/9840502-Fase%20An%C3%A1lisis/9840612-Actividad%20de%20aprendizaje%202%3A%20Analizar%20el%20comportamiento%20del%20mercado%20potencial%20seg%C3%BAn%20la%20oferta%20y%20la%20demanda/

En esta sesión formativa participan alrededor de 09 aprendices. En esta sesión se realiza la explicación sobre las evidencias a desarrollar relacionadas con fichas ambientales y propuesta Comercial. Se analiza el caso que presenta la evidencia y se dan orientaciones para la presentación de la actividad. A quienes no pueden participar de la sesión formativa se les comparte la grabación de la sesión a través de correo electrónico y en la plataforma.