**INFORME DE ACTIVIDADES**

**Nombre del Instructor:** MILTON MAURICIO AGUILAR SÁNCHEZ

**Semana:** SEMANA DEL 22 al 26 de noviembre

**LUNES 22**

**Nombre del Instructor:** MILTON MAURICIO AGUILAR SÁNCHEZ

**Nombre del programa y No de Ficha:** TECNOLOGIA EN NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL, 2348373.

**Objetivo**: Desarrollar actividades de formación de la **Competencia**; Planear actividades de mercadeo que respondan a las necesidades y expectativas de los clientes y a los objetivos de la empresa. **Resultado:** Determinar los indicadores y estándares de gestión de acuerdo con los planes de mercadeo teniendo en cuenta el cumplimiento de metas logradas en un periodo de tiempo con base en los objetivos fijados por la organización.

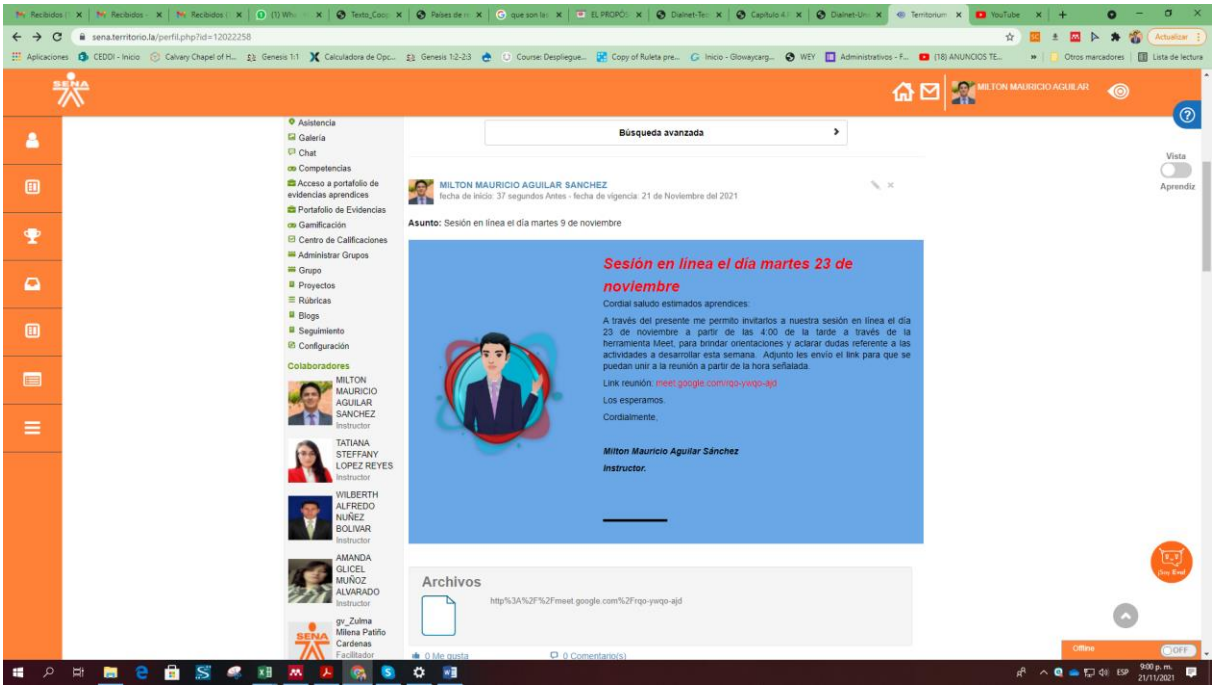
**Medio utilizado:** Plataforma Territorium, Foros Plataforma, Correo electrónico, Plataforma MEET, Grupos de WhatsApp, Llamadas telefónicas, mensajes de texto, videollamadas por WhatsApp, Chat.

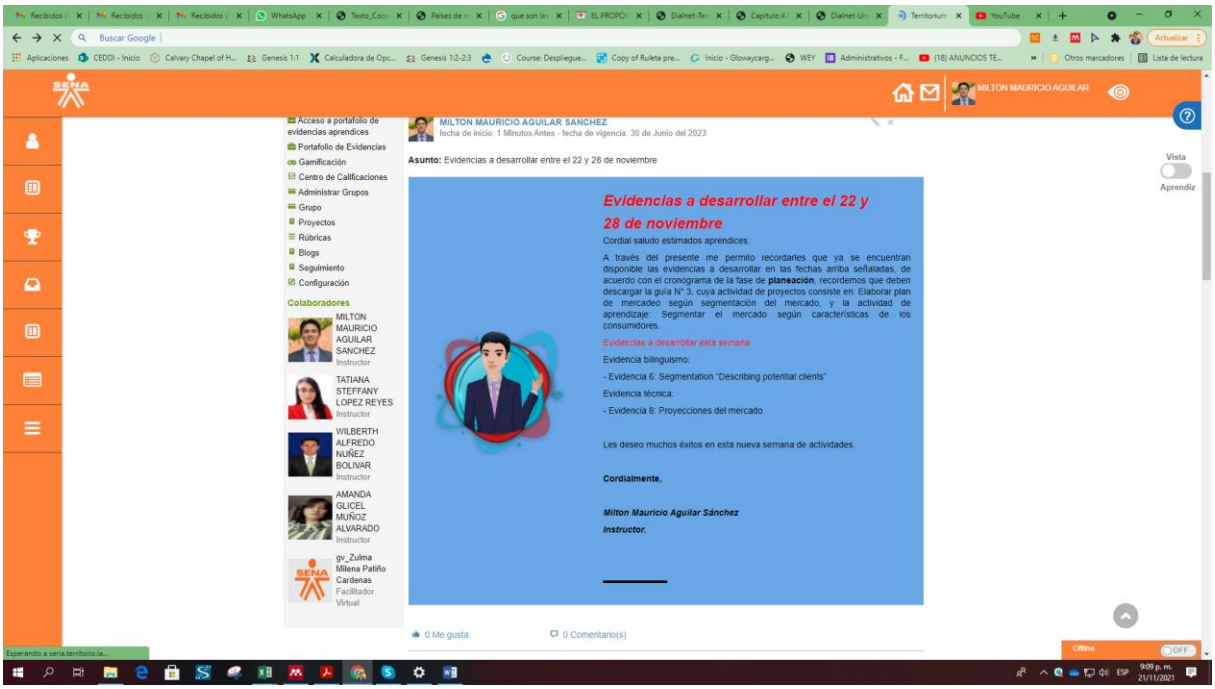
**Temas tratados:**

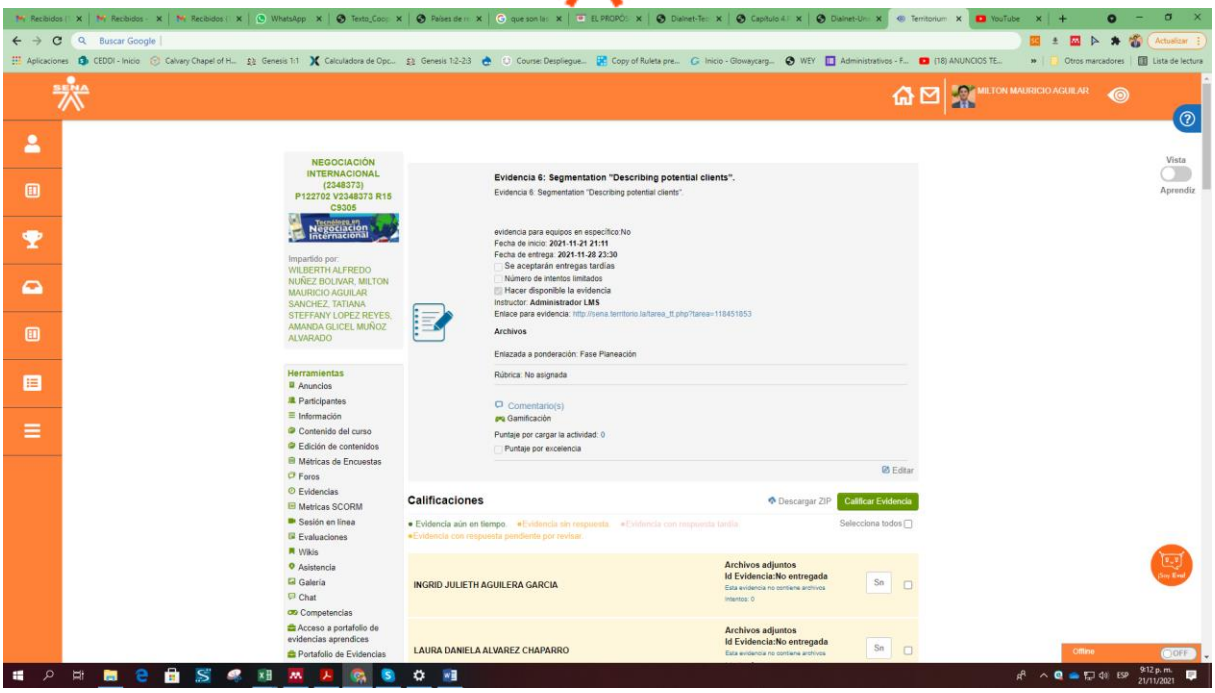
- Organización de la plataforma
- Anuncios
- Revisión de evidencias

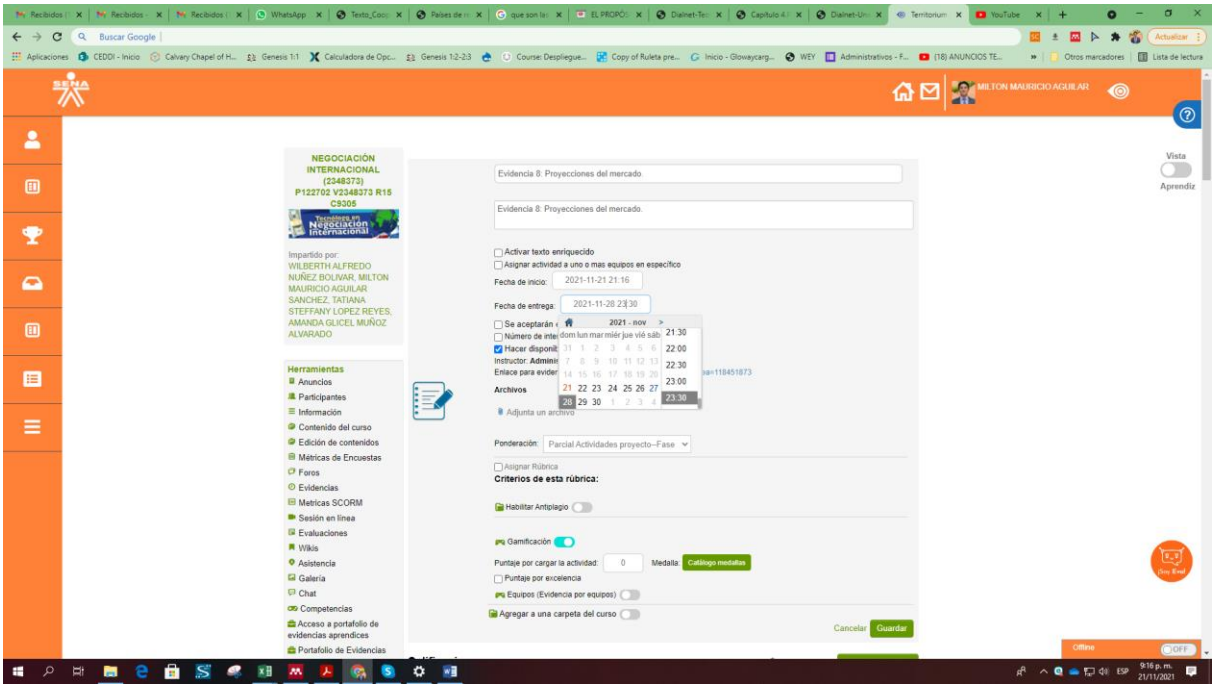
**Link donde se dispuso el material de apoyo:** Plataforma Territorium, carpeta de contenidos del programa: https://sena.territorio.la/perfil.php?id=6842807

# GESTORÍA DE FICHA

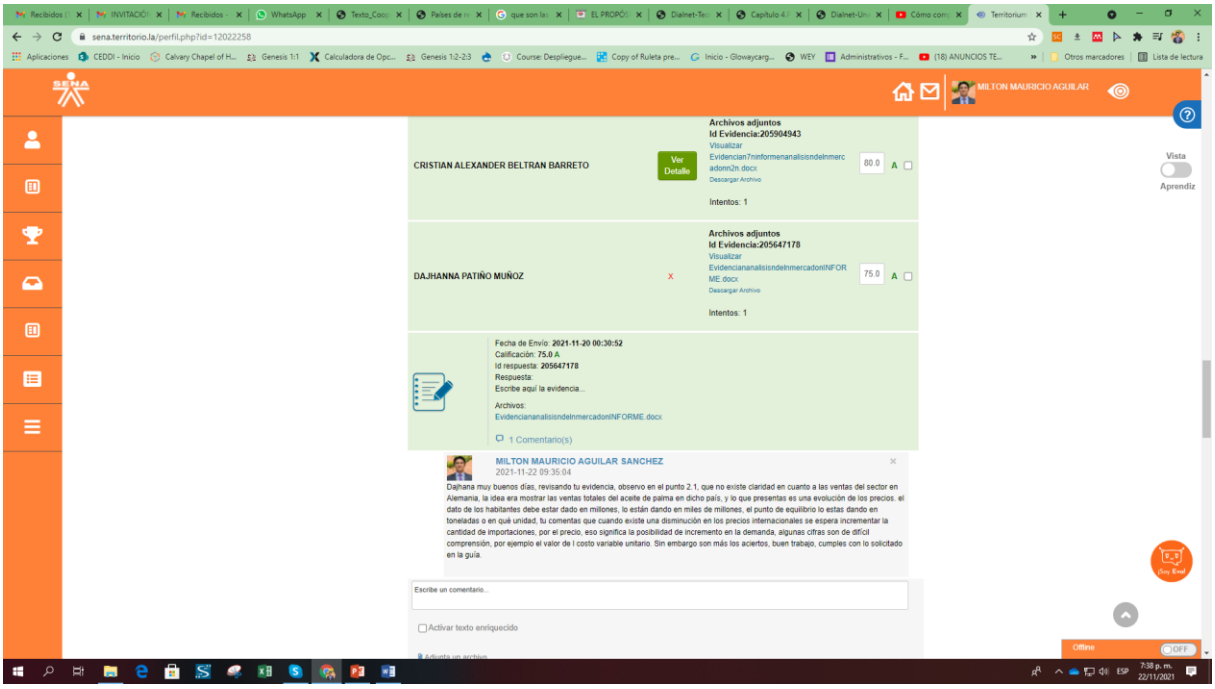


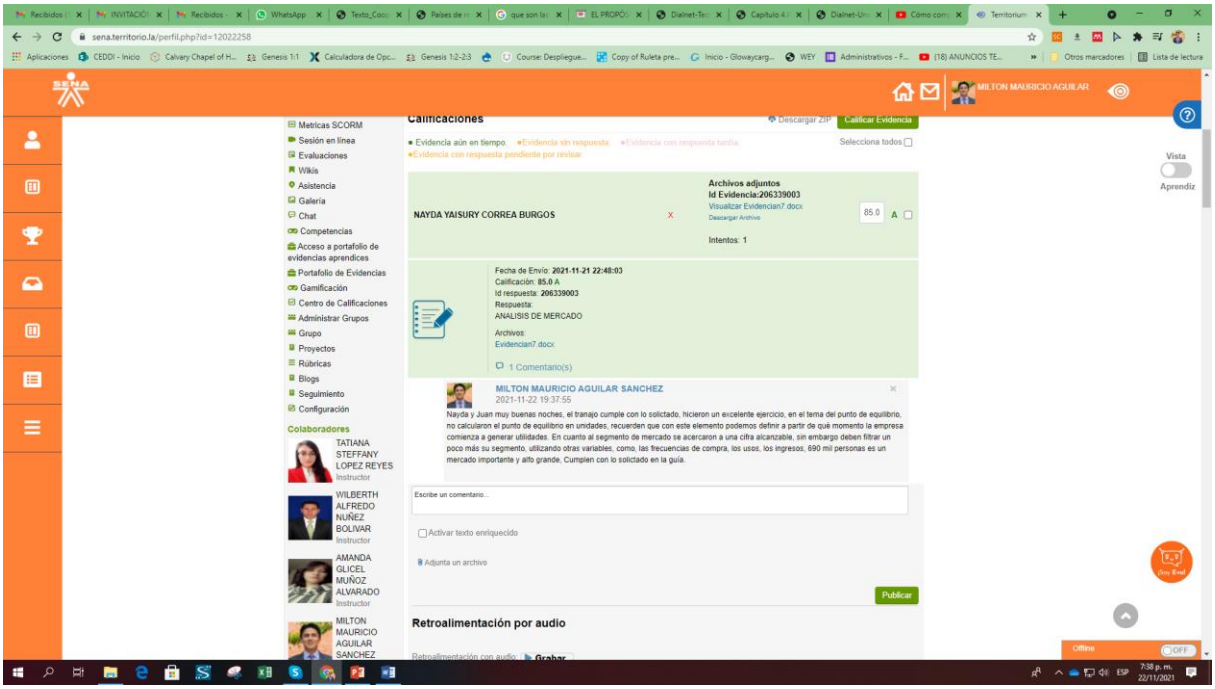




NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL (2348373) P122702 V2348373 R15 C9305
Impartido por: WILBERTH ALFREDO NUÑEZ BOLIVAR, MILTON MAURICIO AGUILAR SANCHEZ, TATIANA STEFFANY LOPEZ REYES, AMANDA GLICEL MUÑOZ ALVARADO
Herramientas
Anuncios
Participantes
Información
Contenido del curso
Edición de contenidos
Métricas de Encuestas
Foros
Evidencias
Metricas SCORM
Sesión en línea
Evaluaciones
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Portafolio de Evidencias
Evidencia 6: Segmentation "Describing potential clients".
Evidencia 6: Segmentation "Describing potential clients".
evidencia para equipos en específico:No
Fecha de inicio: 2021-11-21 21:11
Fecha de entrega: 2021-11-28 23:30
Se aceptarán entregas tardías
Número de intentos ilimitados
Hacer disponible la evidencia
Instructor: Administrador LMS
Enlace para evidencia: http://sena.territorio.la/tarea_tt.php?tarea=118451653
Archivos
Enlazada a ponderación: Fase Planeación
Rúbrica: No asignada
Comentario(s)
Gamificación
Puntaje por cargar la actividad: 0
Puntaje por excelencia
Editar
Calificaciones
Descargar ZIP
Calificar Evidencia
Evidencia aún en tiempo.
Selecciona todos
INGRID JULIETH AGUILERA GARCIA
Archivos adjuntos
Id Evidencia:No entregada
Esta evidencia no contiene archivos
Intentos: 0
LAURA DANIELA ALVAREZ CHAPARRO
Archivos adjuntos
Id Evidencia:No entregada
Esta evidencia no contiene archivos
MILTON MAURICIO AGUILAR
Vista
Aprendiz
Offline
9:12 p. m.
21/11/2021


NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL (2348373) P122702 V2348373 R15 C9305
Impartido por: WILBERTH ALFREDO NUÑEZ BOLIVAR, MILTON MAURICIO AGUILAR SANCHEZ, TATIANA STEFFANY LOPEZ REYES, AMANDA GLICEL MUÑOZ ALVARADO
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
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Portafolio de Evidencias
Evidencia 8: Proyecciones del mercado.
Evidencia 8: Proyecciones del mercado.
Activar texto enriquecido
Asignar actividad a uno o mas equipos en específico
Fecha de inicio: 2021-11-21 21:16
Fecha de entrega: 2021-11-28 23:30
2021 - nov
21:30
22:00
22:30
23:00
23:30
Archivos
Adjunta un archivo
Ponderación: Parcial Actividades proyecto--Fase
Asignar Rúbrica
Criterios de esta rúbrica:
Habilitar Antiplagio
Gamificación
Puntaje por cargar la actividad: 0
Medalla
Catálogo medallas
Puntaje por excelencia
Equipos (Evidencia por equipos)
Agregar a una carpeta del curso
Cancelar
Guardar
MILTON MAURICIO AGUILAR
Vista
Aprendiz
Offline
9:16 p. m.
21/11/2021

# EVALUACIÓN A EVIDENCIAS



**MARTES 23**

**Nombre del programa y No de Ficha:** TECNOLOGIA EN NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL, 2348373.

**Objetivo**: Desarrollar actividades de formación de la **Competencia**; Planear actividades de mercadeo que respondan a las necesidades y expectativas de los clientes y a los objetivos de la empresa. **Resultado:** Determinar los indicadores y estándares de gestión de acuerdo con los planes de mercadeo teniendo en cuenta el cumplimiento de metas logradas en un periodo de tiempo con base en los objetivos fijados por la organización.

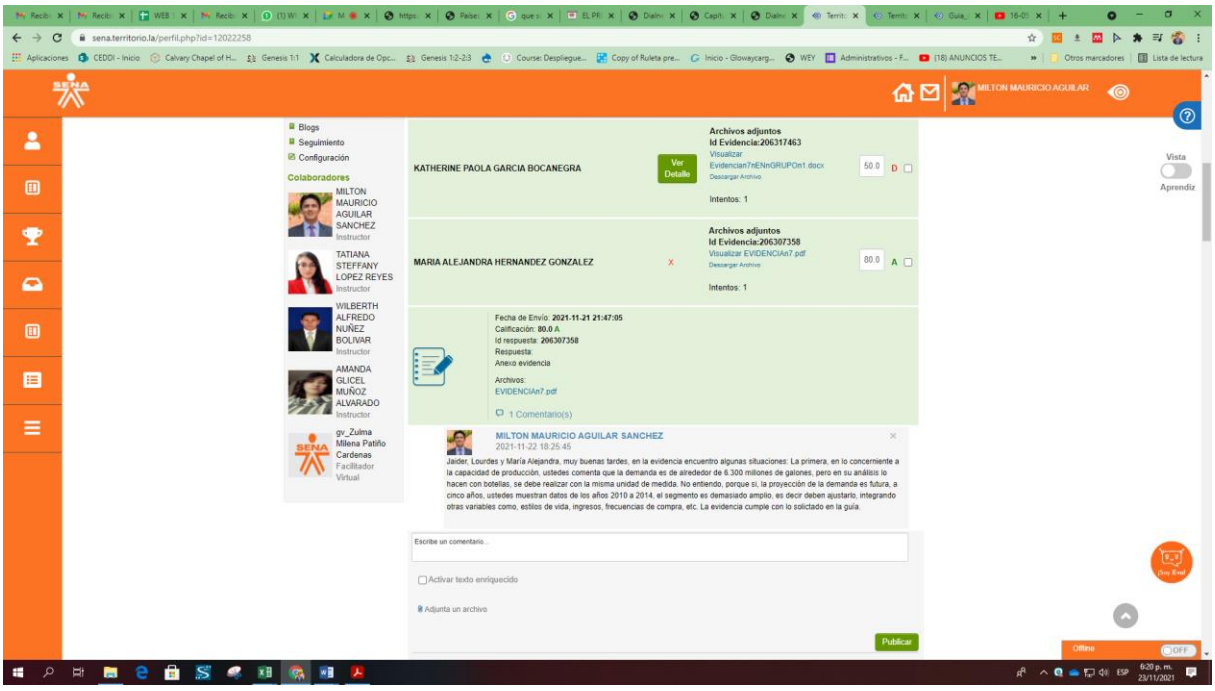
**Medio utilizado:** Plataforma Territorium, Foros Plataforma, Correo electrónico, Plataforma MEET, Grupos de WhatsApp, Llamadas telefónicas, mensajes de texto, videollamadas por WhatsApp, Chat.

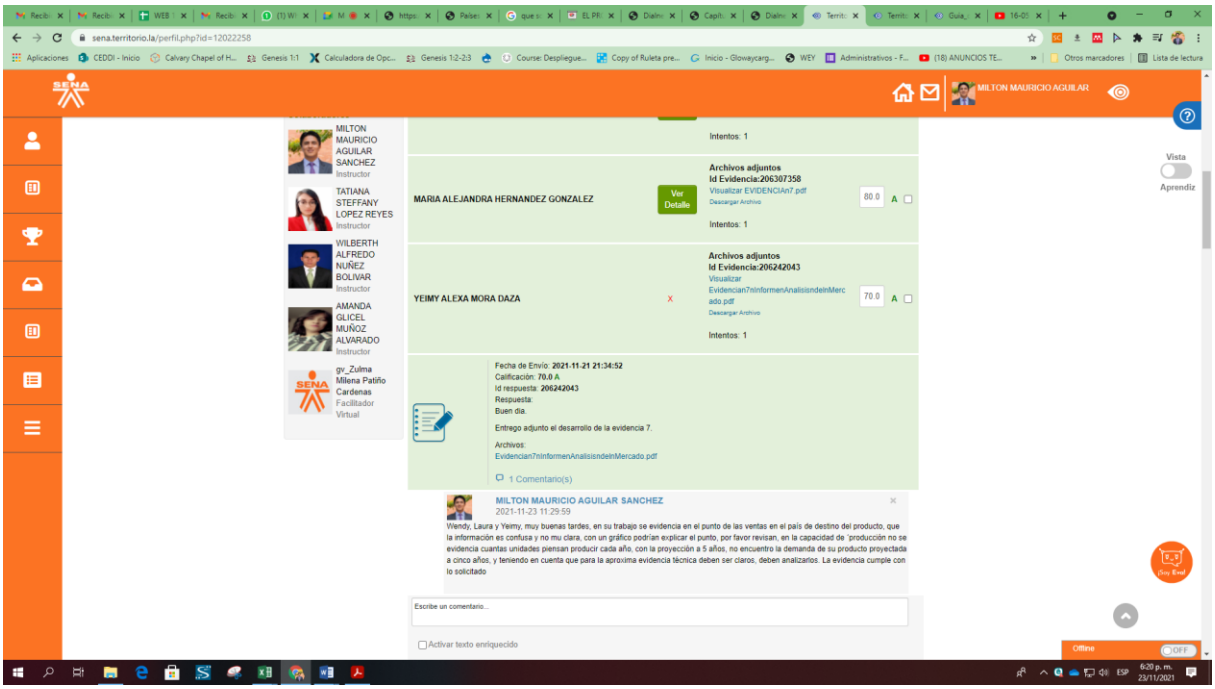
**Temas tratados:**

- Organización de la plataforma
- Anuncios
- Revisión de evidencias

**Link donde se dispuso el material de apoyo:** Plataforma Territorium, carpeta de contenidos del programa: https://sena.territorio.la/perfil.php?id=6842807

**SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN DE EVIDENCIAS**






Nom**bre del programa y No de Ficha:** TECNOLOGIA EN NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL, 2348516.

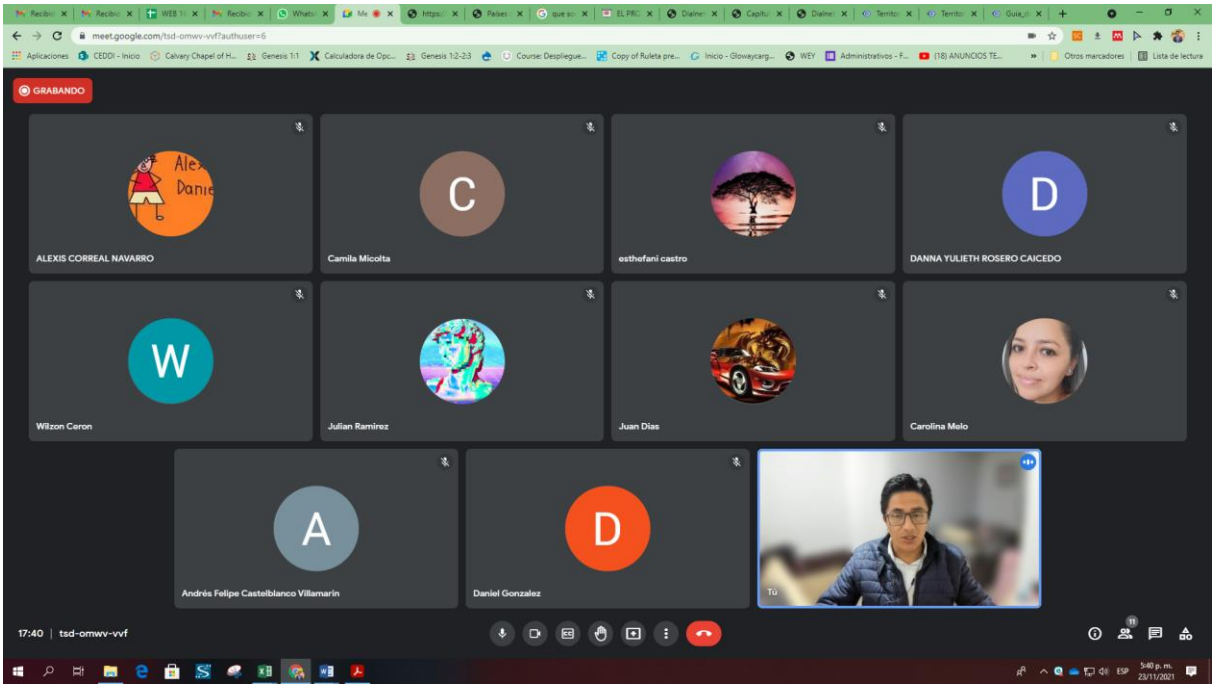
**Objetivo**: Desarrollar actividades de formación de la **Competencia**; Planear actividades de mercadeo que respondan a las necesidades y expectativas de los clientes y a los objetivos de la empresa. **Resultado:** Determinar los indicadores y estándares de gestión de acuerdo con los planes de mercadeo teniendo en cuenta el cumplimiento de metas logradas en un periodo de tiempo con base en los objetivos fijados por la organización.

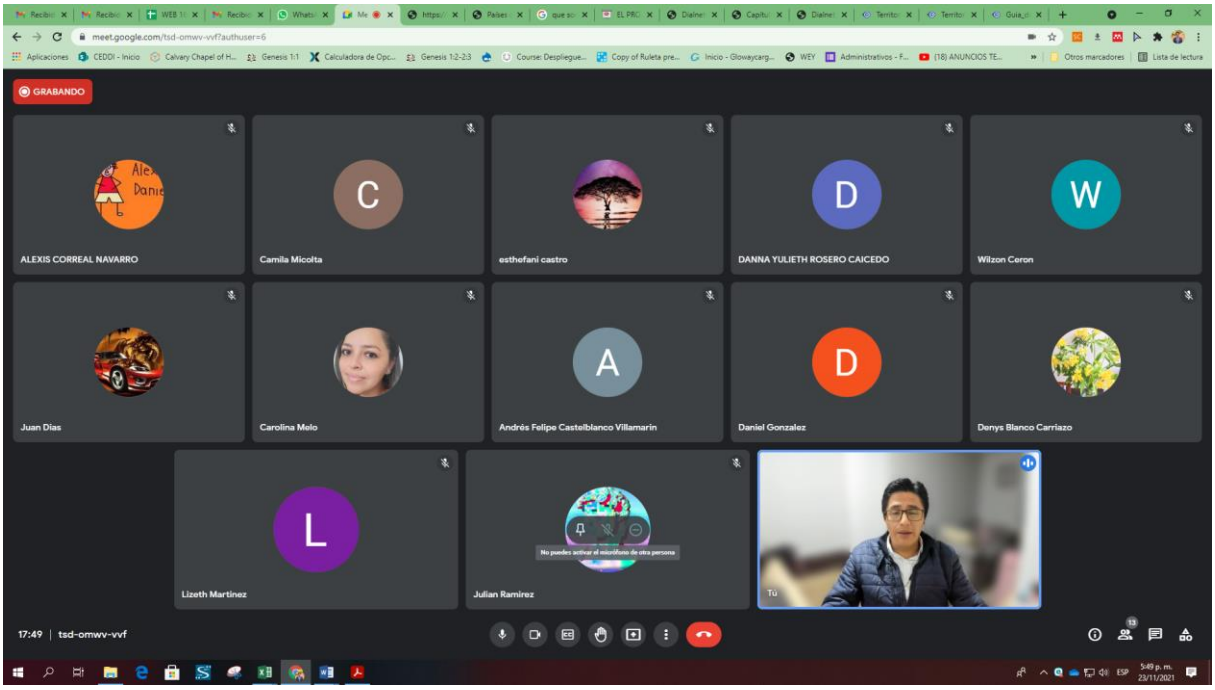
**Medio utilizado:** Plataforma Territorium, Foros Plataforma, Correo electrónico, Plataforma MEET, Grupos de WhatsApp, Llamadas telefónicas, mensajes de texto, videollamadas por WhatsApp, Chat.

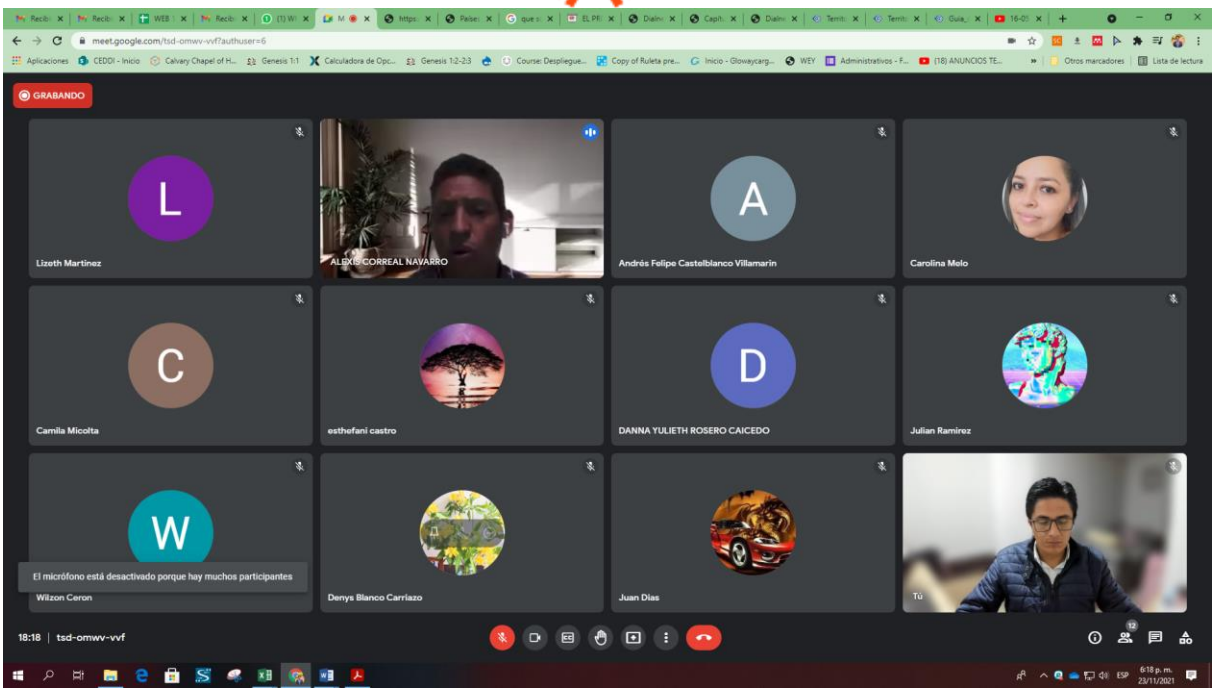
**Temas tratados:**

- Organización de la plataforma
- Anuncios
- Revisión de evidencias
- Explicación de evidencias a entregar

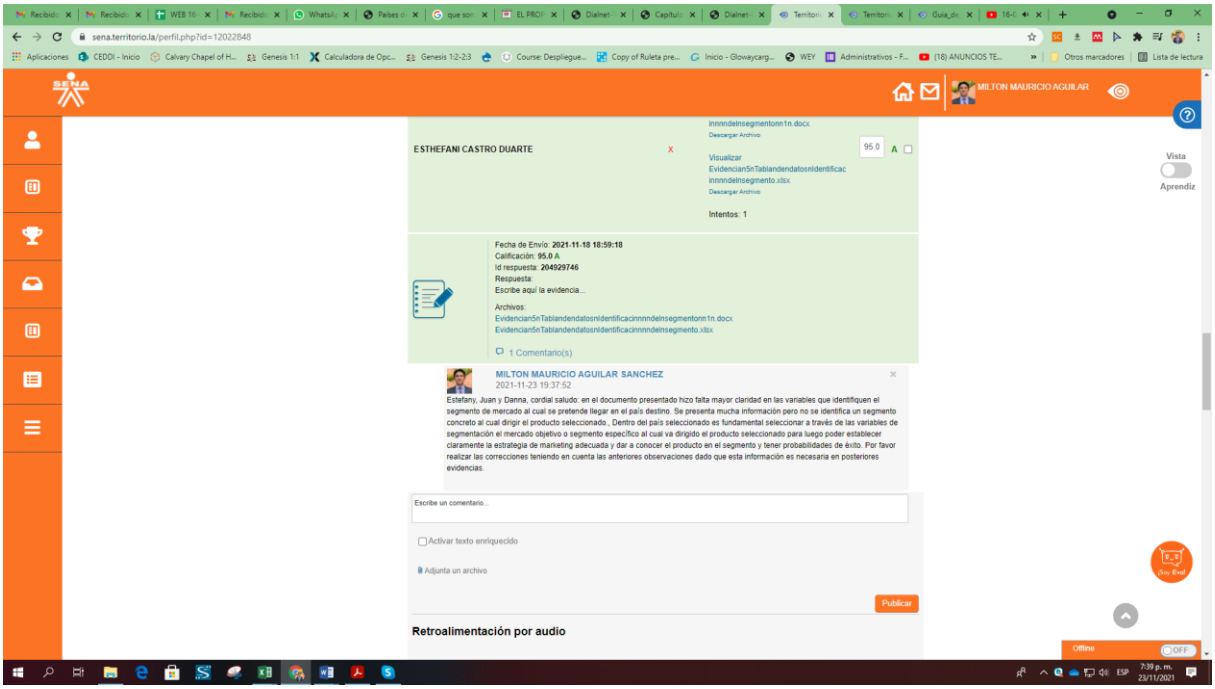
## SESIÓN EN LÍNEA

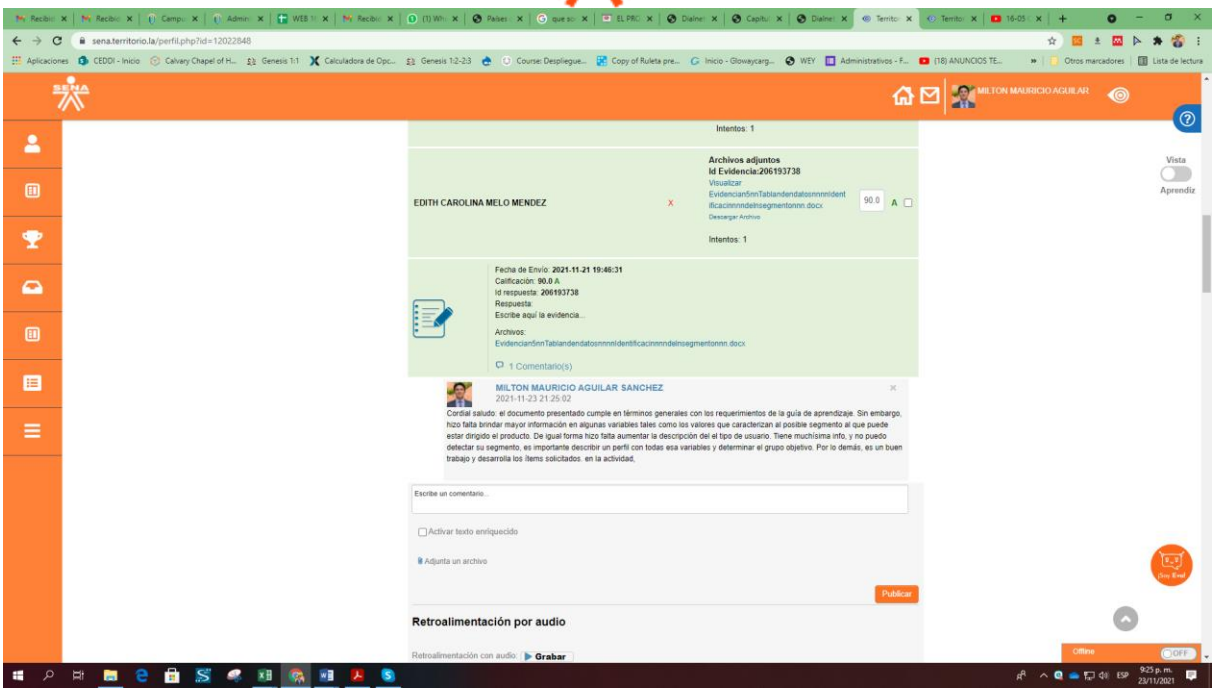





## SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN DE EVIDENCIAS






**MIERCOLES 24 NOVIEMBRE**

Nom**bre del programa y No de Ficha:** TECNOLOGIA EN NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL, 2348516.

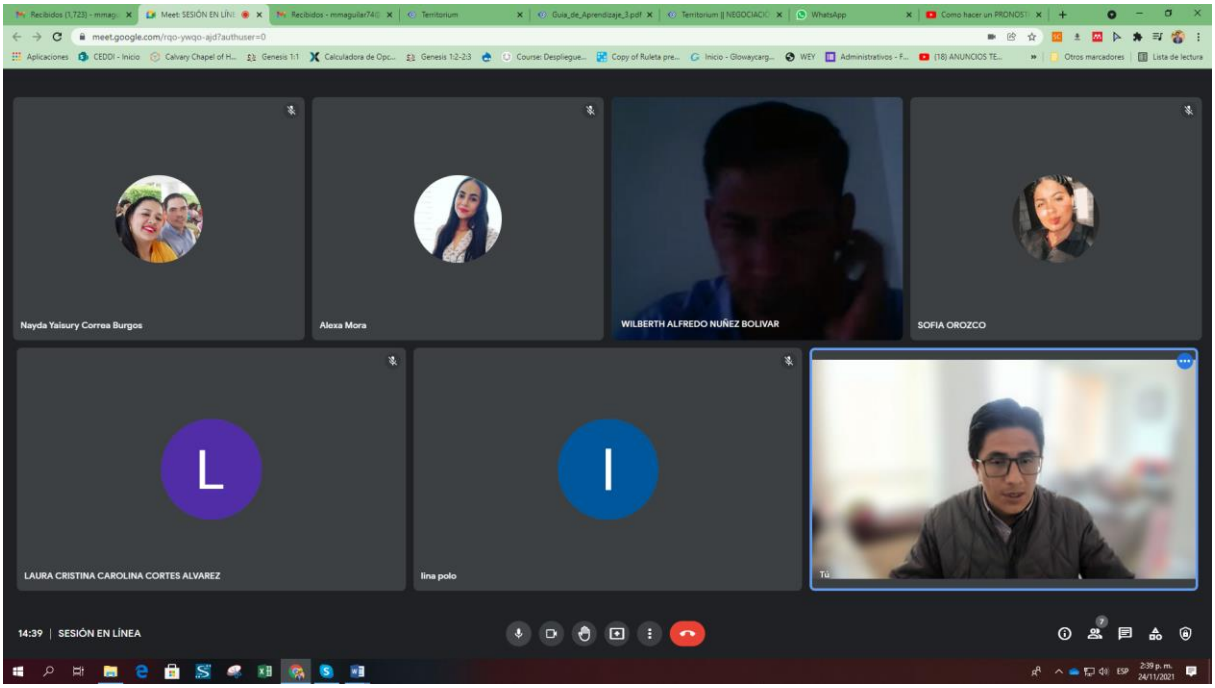
**Objetivo**: Desarrollar actividades de formación de la **Competencia**; Planear actividades de mercadeo que respondan a las necesidades y expectativas de los clientes y a los objetivos de la empresa. **Resultado:** Determinar los indicadores y estándares de gestión de acuerdo con los planes de mercadeo teniendo en cuenta el cumplimiento de metas logradas en un periodo de tiempo con base en los objetivos fijados por la organización.

**Medio utilizado:** Plataforma Territorium, Foros Plataforma, Correo electrónico, Plataforma MEET, Grupos de WhatsApp, Llamadas telefónicas, mensajes de texto, videollamadas por WhatsApp, Chat.

**Temas tratados:**

- Organización de la plataforma
- Anuncios
- Revisión de evidencias
- Explicación de evidencias a entregar

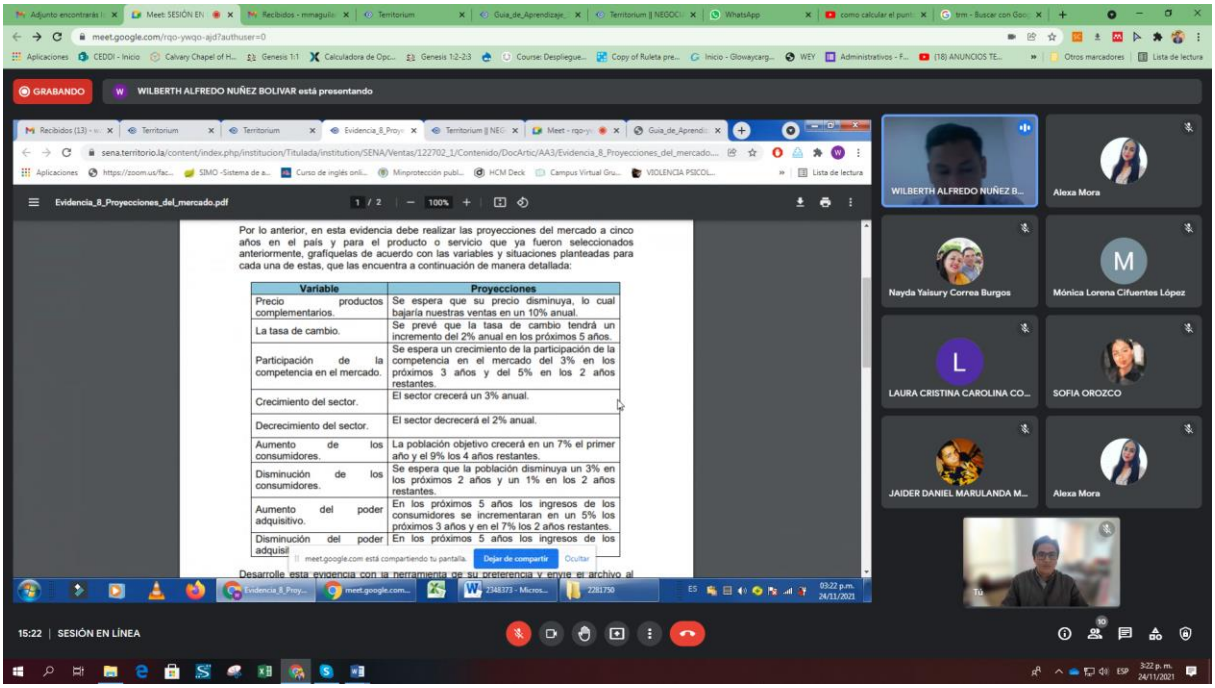
## SESIÓN EN LÍNEA



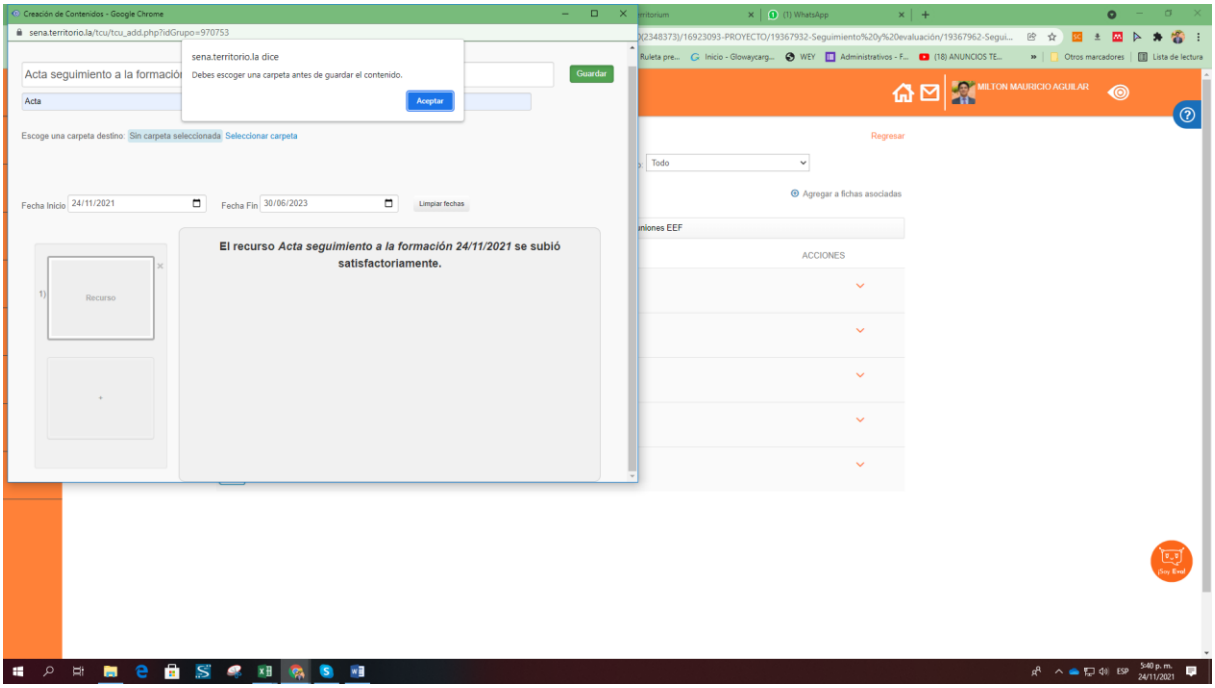

Por lo anterior, en esta evidencia debe realizar las proyecciones del mercado a cinco años en el país y para el producto o servicio que ya fueron seleccionados anteriormente, grafíquelas de acuerdo con las variables y situaciones planteadas para cada una de estas, que las encuentra a continuación de manera detallada:

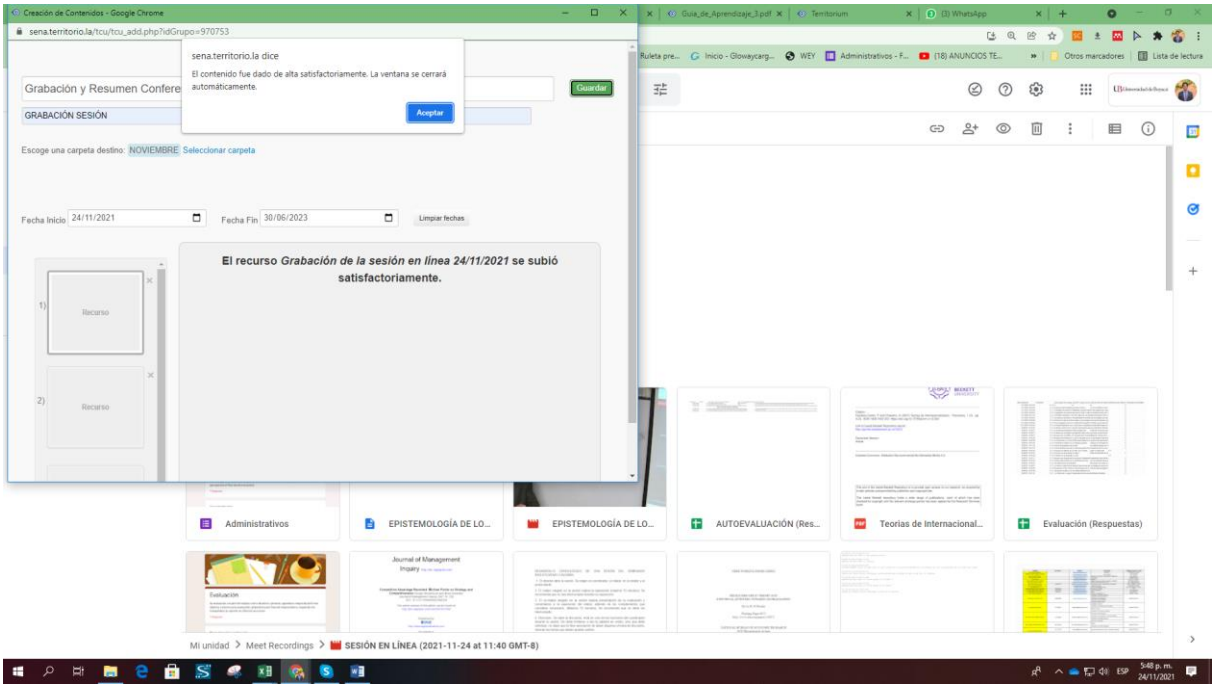
| Variable | Proyecciones |
|---|---|
| Precio productos complementarios. | Se espera que su precio disminuya, lo cual bajaría nuestras ventas en un 10% anual. |
| La tasa de cambio. | Se prevé que la tasa de cambio tendrá un incremento del 2% anual en los próximos 5 años. |
| Participación de la competencia en el mercado. | Se espera un crecimiento de la participación de la competencia en el mercado del 3% en los próximos 3 años y del 5% en los 2 años restantes. |
| Crecimiento del sector. | El sector crecerá un 3% anual. |
| Decrecimiento del sector. | El sector decrecerá el 2% anual. |
| Aumento de los consumidores. | La población objetivo crecerá en un 7% el primer año y el 9% los 4 años restantes. |
| Disminución de los consumidores. | Se espera que la población disminuya un 3% en los próximos 2 años y un 1% en los 2 años restantes. |
| Aumento del poder adquisitivo. | En los próximos 5 años los ingresos de los consumidores se incrementaran en un 5% los próximos 3 años y en el 7% los 2 años restantes. |
| Disminución del poder adquisi | En los próximos 5 años los ingresos de los |

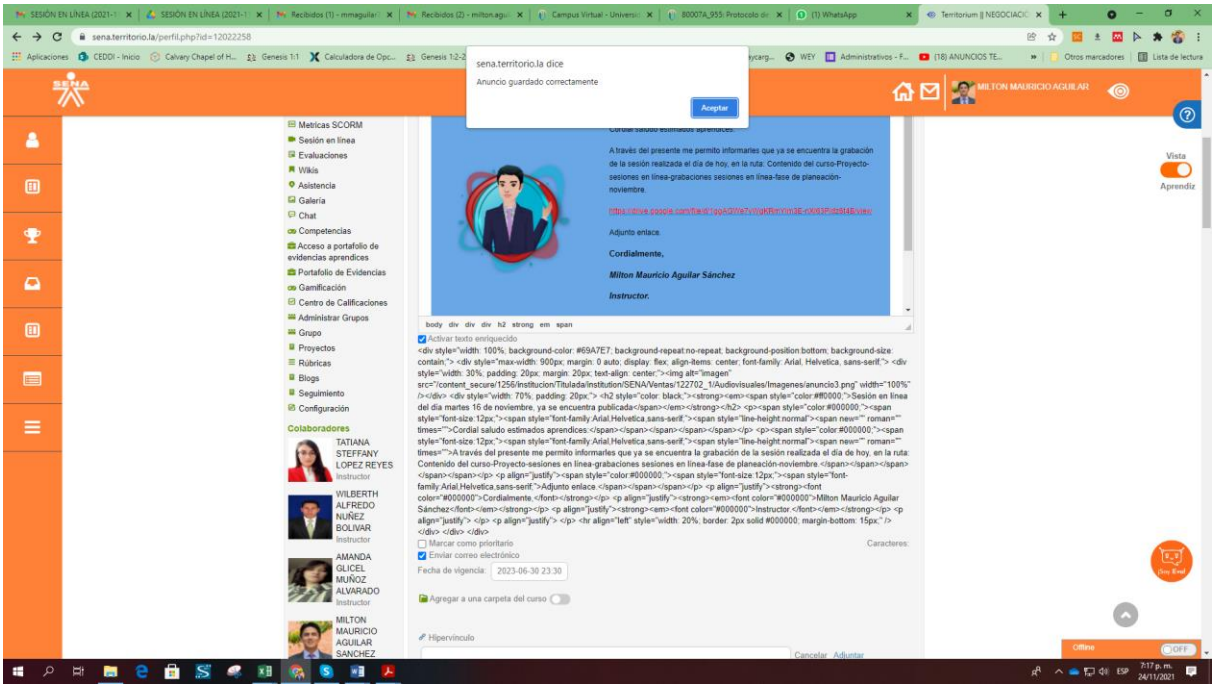
meet.google.com está compartiendo tu pantalla. Dejar de compartir Ocultar




## GESTORÍA DE FICHA




sena.territorio.la dice
El contenido fue dado de alta satisfactoriamente. La ventana se cerrará automáticamente.
Aceptar
El recurso *Grabación de la sesión en línea 24/11/2021* se subió satisfactoriamente.
Administrativos
EPISTEMOLOGÍA DE LO...
EPISTEMOLOGÍA DE LO...
AUTOEVALUACIÓN (Res...
Teorias de Internacional...
Evaluación (Respuestas)
Mi unidad > Meet Recordings > SESIÓN EN LÍNEA (2021-11-24 at 11:40 GMT-8)


sena.territorio.la dice
Anuncio guardado correctamente
Aceptar
MILTON MAURICIO AGUILAR
Métricas SCORM
Sesión en línea
Evaluaciones
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Portafolio de Evidencias
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Proyectos
Rúbricas
Blogs
Seguimiento
Configuración
Colaboradores
TATIANA STEFFANY LOPEZ REYES
Instructor
WILBERTH ALFREDO NUÑEZ BOLIVAR
Instructor
AMANDA GLICEL MUÑOZ ALVARADO
Instructor
MILTON MAURICIO AGUILAR SANCHEZ
A través del presente me permito informarles que ya se encuentra la grabación de la sesión realizada el día de hoy, en la ruta: Contenido del curso-Proyecto-sesiones en línea-grabaciones sesiones en línea-fase de planeación-noviembre.
Adjunto enlace.
Cordialmente,
Milton Mauricio Aguilar Sánchez
Instructor.
Vista Aprendiz
Fecha de vigencia: 2023-06-30 23:30
Offline

**Nombre del programa y No de Ficha:** TECNOLOGIA EN NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL, 2348516.

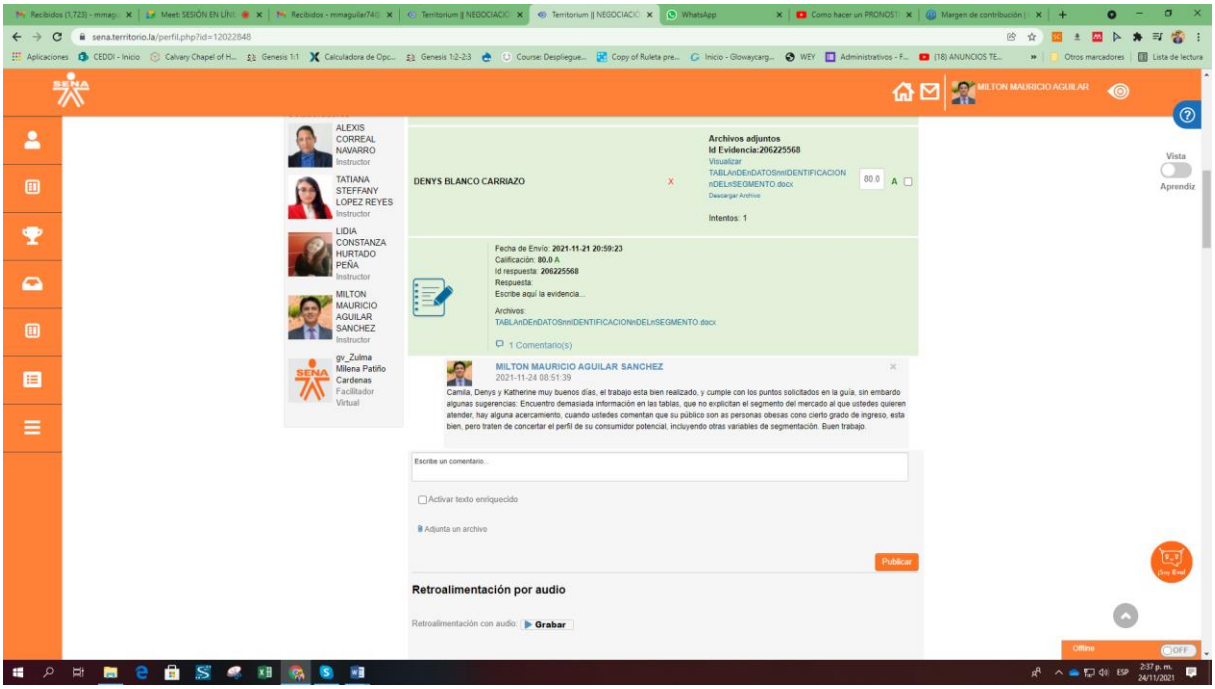
**Objetivo**: Desarrollar actividades de formación de la **Competencia**; Planear actividades de mercadeo que respondan a las necesidades y expectativas de los clientes y a los objetivos de la empresa. **Resultado:** Determinar los indicadores y estándares de gestión de acuerdo con los planes de mercadeo teniendo en cuenta el cumplimiento de metas logradas en un periodo de tiempo con base en los objetivos fijados por la organización.

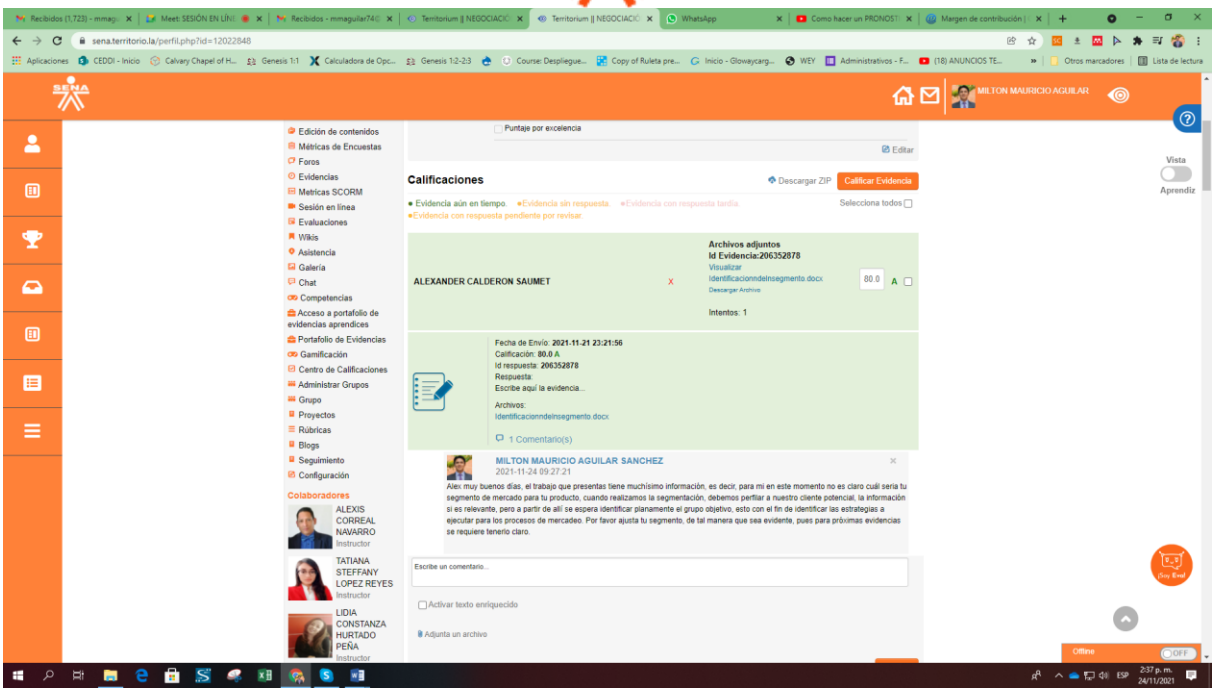
**Medio utilizado:** Plataforma Territorium, Foros Plataforma, Correo electrónico, Plataforma MEET, Grupos de WhatsApp, Llamadas telefónicas, mensajes de texto, videollamadas por WhatsApp, Chat.

**Temas tratados:**

- Organización de la plataforma
- Anuncios
- Revisión de evidencias
- Explicación de evidencias a entregar

## SEGUIMIENTO A EVIDENCIAS






**JUEVES 25**

**Nombre del programa y No de Ficha:** TECNOLOGIA EN NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL, 2348373.

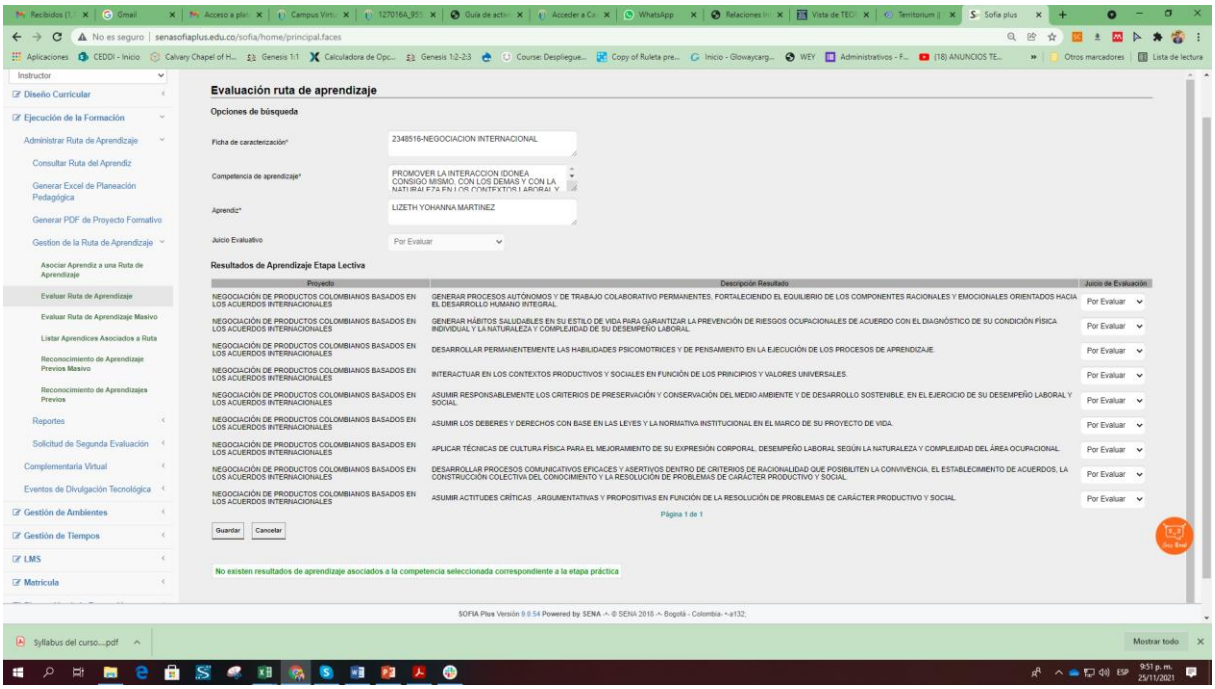
**Objetivo**: Desarrollar actividades de formación de la **Competencia**; Planear actividades de mercadeo que respondan a las necesidades y expectativas de los clientes y a los objetivos de la empresa. **Resultado:** Determinar los indicadores y estándares de gestión de acuerdo con los planes de mercadeo teniendo en cuenta el cumplimiento de metas logradas en un periodo de tiempo con base en los objetivos fijados por la organización.

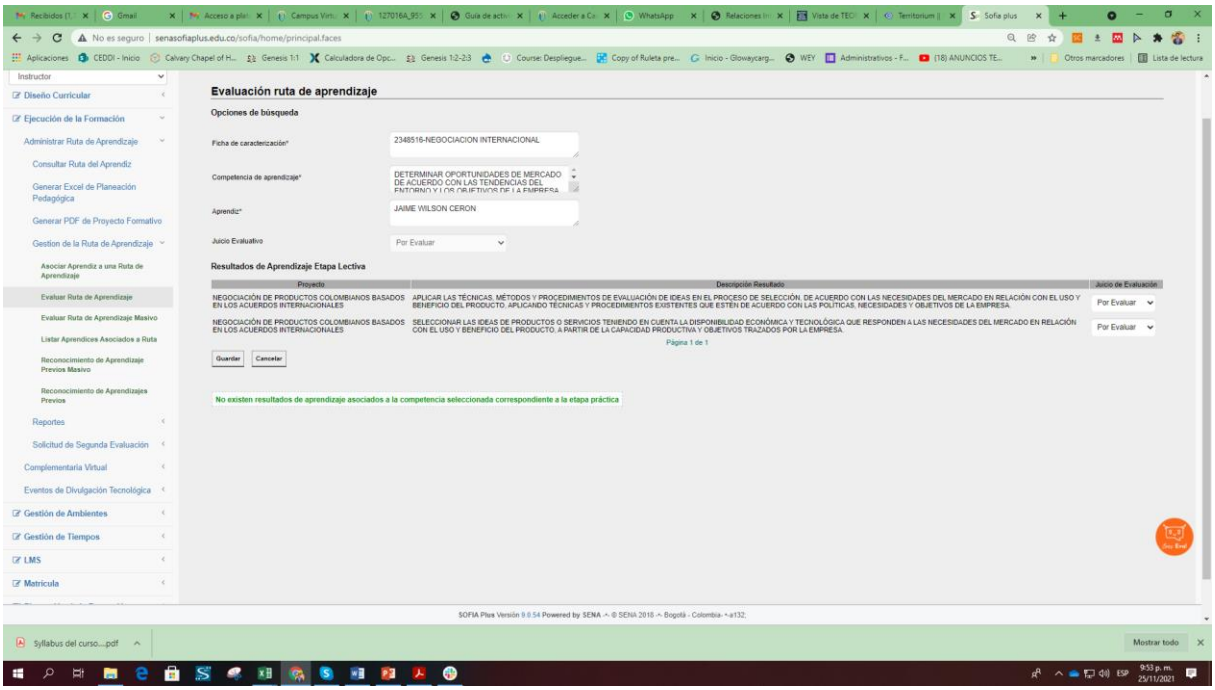
**Medio utilizado:** Plataforma Territorium, Foros Plataforma, Correo electrónico, Plataforma MEET, Grupos de WhatsApp, Llamadas telefónicas, mensajes de texto, videollamadas por WhatsApp, Chat.

**Temas tratados:**

- Organización de la plataforma
- Anuncios
- Revisión de evidencias
- Explicación de evidencias a entregar

# EVALUACIÓN A EVIDENCIAS



**VIERNES 19**

**Nombre del programa y No de Ficha:** TECNOLOGIA EN NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL, 2348373.

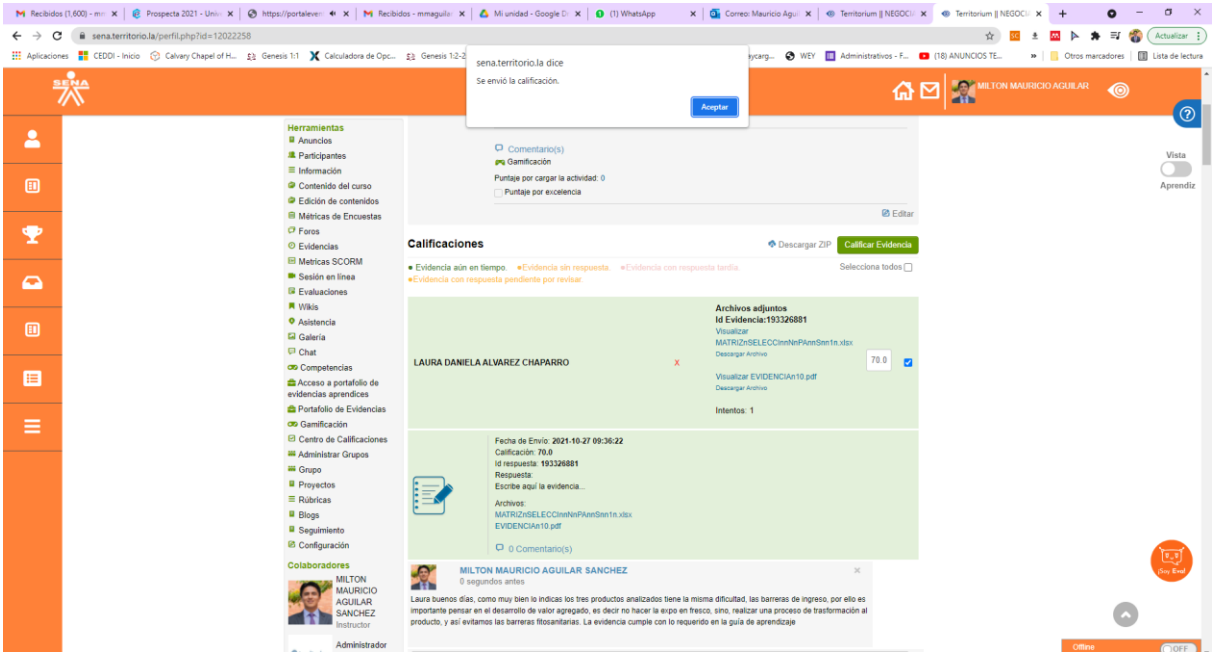
**Objetivo**: Desarrollar actividades de formación de la **Competencia**; Planear actividades de mercadeo que respondan a las necesidades y expectativas de los clientes y a los objetivos de la empresa. **Resultado:** Determinar los indicadores y estándares de gestión de acuerdo con los planes de mercadeo teniendo en cuenta el cumplimiento de metas logradas en un periodo de tiempo con base en los objetivos fijados por la organización.

**Medio utilizado:** Plataforma Territorium, Foros Plataforma, Correo electrónico, Plataforma MEET, Grupos de WhatsApp, Llamadas telefónicas, mensajes de texto, videollamadas por WhatsApp, Chat.

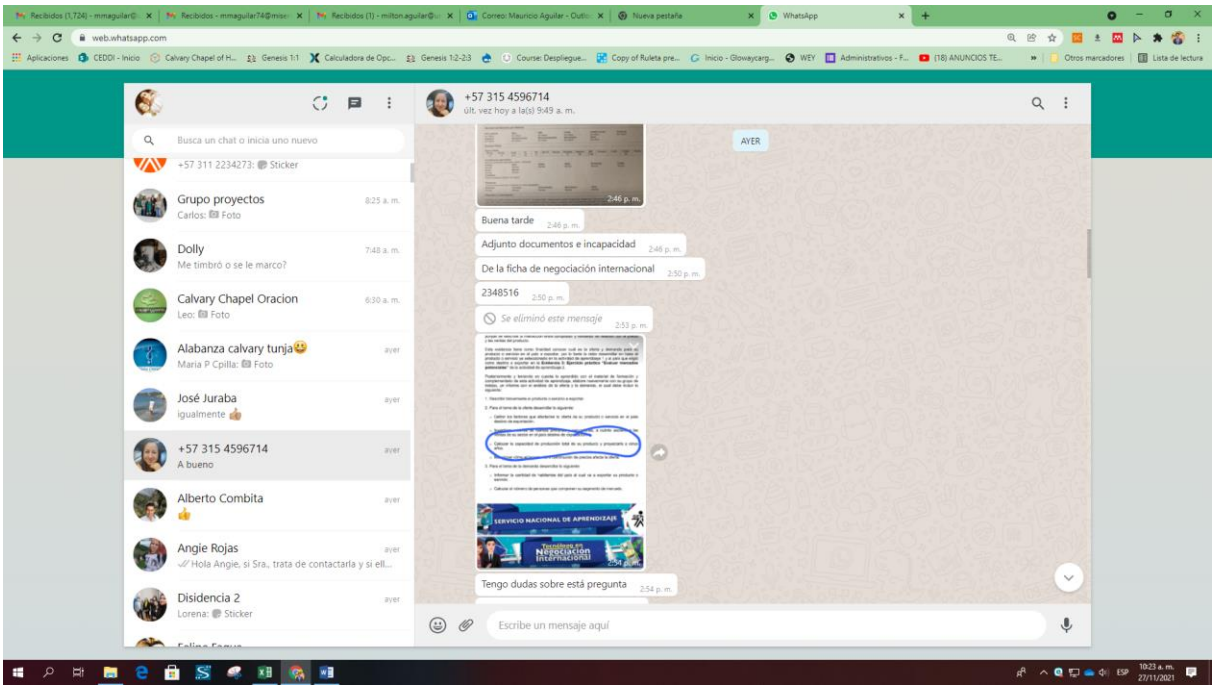
**Temas tratados:**

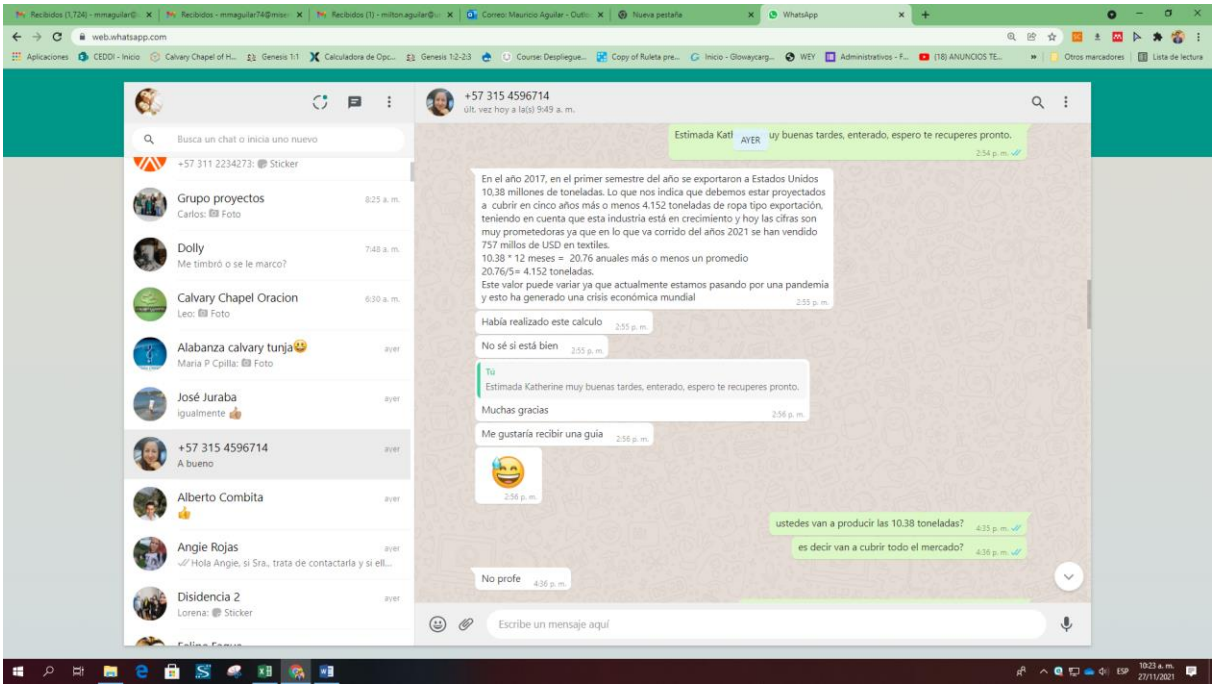
- Organización de la plataforma
- Anuncios
- Revisión de evidencias
- Explicación de evidencias a entregar

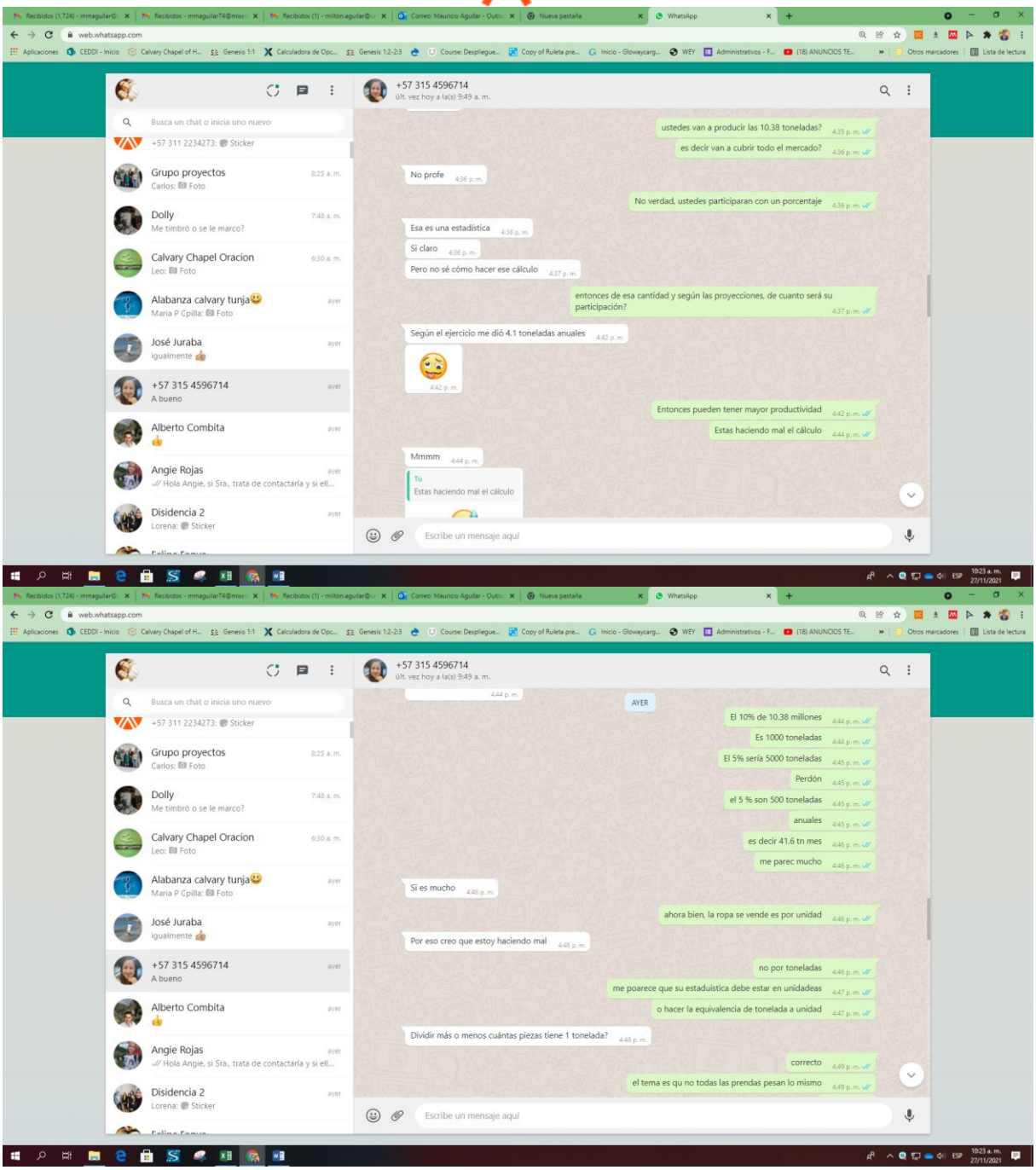
**SEGUIMIENTO A APRENDICEZ**

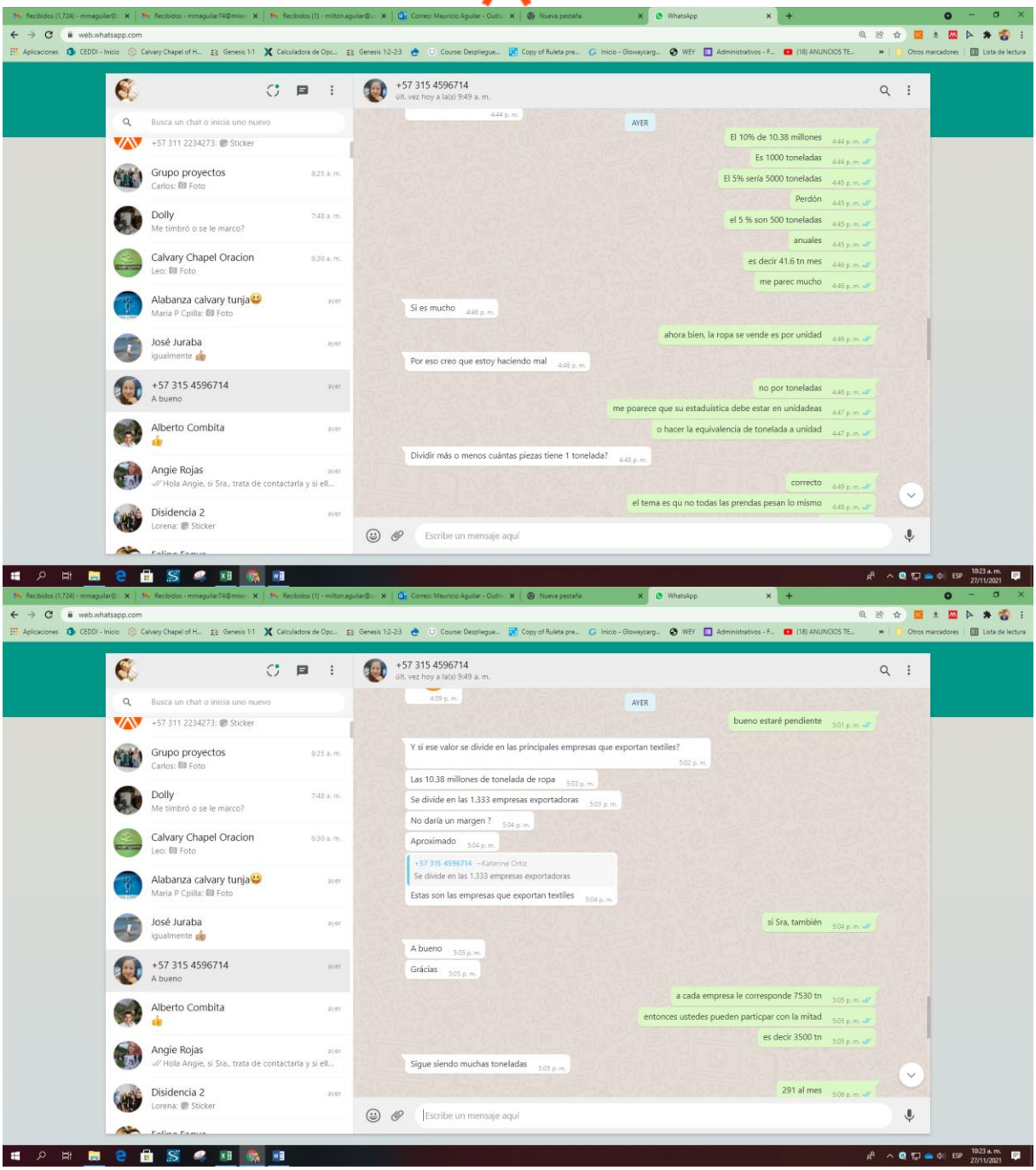


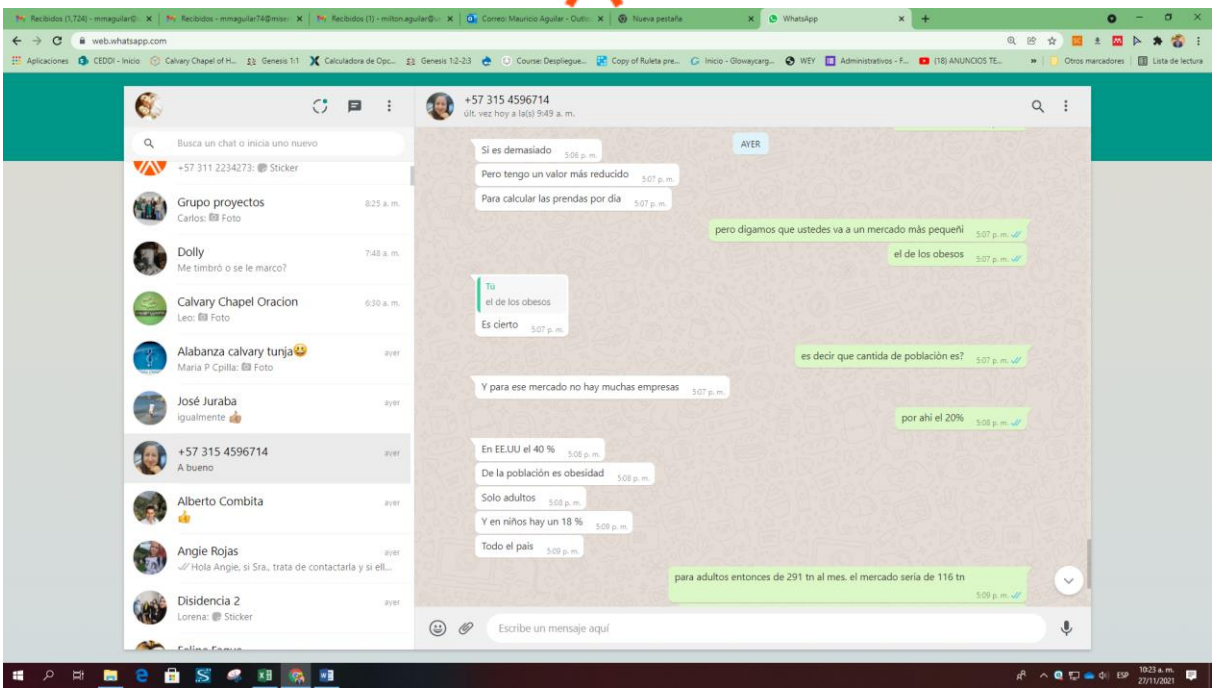
# ASESORIA POR OTROS MEDIOS




web.whatsapp.com
Busca un chat o inicia uno nuevo
+57 315 4596714
últ. vez hoy a la(s) 9:49 a. m.
Grupo proyectos
Carlos: Foto
Dolly
Me timbró o se le marco?
Calvary Chapel Oracion
Leo: Foto
Alabanza calvary tunja
María P Cpilla: Foto
José Juraba
igualmente
+57 315 4596714
A bueno
Alberto Combita
Angie Rojas
Hola Angie, si Sra., trata de contactarla y si ell...
Disidencia 2
Lorena: Sticker
ustedes van a producir las 10.38 toneladas?
es decir van a cubrir todo el mercado?
No profe
No verdad, ustedes participaran con un porcentaje
Esa es una estadística
Si claro
Pero no sé cómo hacer ese cálculo
entonces de esa cantidad y según las proyecciones, de cuanto será su participación?
Según el ejercicio me dió 4.1 toneladas anuales
Entonces pueden tener mayor productividad
Estas haciendo mal el cálculo
Mmmm
Tú
Estas haciendo mal el cálculo
Escribe un mensaje aquí
AYER
El 10% de 10.38 millones
Es 1000 toneladas
El 5% sería 5000 toneladas
Perdón
el 5 % son 500 toneladas
anuales
es decir 41.6 tn mes
me parec mucho
Si es mucho
ahora bien, la ropa se vende es por unidad
Por eso creo que estoy haciendo mal
no por toneladas
me poarece que su estaduistica debe estar en unidadeas
o hacer la equivalencia de tonelada a unidad
Dividir más o menos cuántas piezas tiene 1 tonelada?
correcto
el tema es qu no todas las prendas pesan lo mismo


web.whatsapp.com
+57 315 4596714
últ. vez hoy a la(s) 9:49 a. m.
Busca un chat o inicia uno nuevo
Grupo proyectos
Carlos: Foto
Dolly
Me timbró o se le marco?
Calvary Chapel Oracion
Leo: Foto
Alabanza calvary tunja
María P Cpilla: Foto
José Juraba
igualmente
+57 315 4596714
A bueno
Alberto Combita
Angie Rojas
Hola Angie, si Sra., trata de contactarla y si ell...
Disidencia 2
Lorena: Sticker
AYER
El 10% de 10.38 millones
Es 1000 toneladas
El 5% sería 5000 toneladas
Perdón
el 5 % son 500 toneladas
anuales
es decir 41.6 tn mes
me parec mucho
Si es mucho
ahora bien, la ropa se vende es por unidad
Por eso creo que estoy haciendo mal
no por toneladas
me poarece que su estaduistica debe estar en unidadeas
o hacer la equivalencia de tonelada a unidad
Dividir más o menos cuántas piezas tiene 1 tonelada?
correcto
el tema es qu no todas las prendas pesan lo mismo
Escribe un mensaje aquí
bueno estaré pendiente
Y si ese valor se divide en las principales empresas que exportan textiles?
Las 10.38 millones de tonelada de ropa
Se divide en las 1.333 empresas exportadoras
No daría un margen ?
Aproximado
+57 315 4596714 ~Katerine Ortiz
Se divide en las 1.333 empresas exportadoras
Estas son las empresas que exportan textiles
si Sra, también
A bueno
Grácias
a cada empresa le corresponde 7530 tn
entonces ustedes pueden particpar con la mitad
es decir 3500 tn
Sigue siendo muchas toneladas
291 al mes


web.whatsapp.com
Busca un chat o inicia uno nuevo
Grupo proyectos
Carlos: Foto
Dolly
Me timbró o se le marco?
Calvary Chapel Oracion
Leo: Foto
Alabanza calvary tunja
María P Cpilla: Foto
José Juraba
igualmente
+57 315 4596714
A bueno
Alberto Combita
Angie Rojas
Hola Angie, si Sra., trata de contactarla y si ell...
Disidencia 2
Lorena: Sticker
+57 315 4596714
últ. vez hoy a la(s) 9:49 a. m.
AYER
Si es demasiado
Pero tengo un valor más reducido
Para calcular las prendas por día
pero digamos que ustedes va a un mercado más pequeñi
el de los obesos
Tú
el de los obesos
Es cierto
es decir que cantida de población es?
Y para ese mercado no hay muchas empresas
por ahí el 20%
En EE.UU el 40 %
De la población es obesidad
Solo adultos
Y en niños hay un 18 %
Todo el país
para adultos entonces de 291 tn al mes. el mercado sería de 116 tn
Escribe un mensaje aquí