PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Aguachica, Cesar, diciembre del 2021

Señor (a)
JOSE ALEJANDRO OROZCO OCHOA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR. **2171979**
Coordinador académico
Centro Agroempresarial
Aguachica

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual mes de diciembre del año 2021

Referencia: No CO1.PCCNTR. **2171979** del año 2021.

NATALIA CAROLINA FERNÁNDEZ ORTEGA, identificado con la cédula de ciudadanía No. 1.082.985.791 de Santa Marta, en mi calidad de Contratista del SENA, en Formación regular titulada, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: Se fija como valor total para el contrato la suma de CUARENTA Y UN MILLONES SESENTA Y UN MIL CIENTO DIECIOHCO PESOS M/CTE ($41.061.118). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago correspondiente a siete (7) días del mes de enero de 2021 por valor de OCHOCIENTOS NOVENTA Y DOS MIL SEISCIENTOS TREINTA Y TRES PESOS M/CTE ($892.633) b) Diez (10) pagos iguales por los meses de febrero a Noviembre de 2021, por valor de TRES MILLONES OCHOCIENTOS VEINTICINCO MIL QUINIENTOS SETENTA PESOS M/CTE ($3.825.570) cada uno y c) Un último pago correspondiente a 15 días del mes de diciembre por valor de UN MILLON NOVECIENTOS DOCE MIL SETECIENTOS OCHENTA Y CINCO PESOS M/CTE ($1.912.785)

Plazo: Será hasta el 15 de diciembre de 2021.

OBJETO:
Prestar los servicios personales de carácter temporal, como instructor en el área de NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL para impartir formación profesional integral presencial y/o virtual en los programas de Formación Regular titulada y/o complementaria del centro Agroempresarial en el departamento del Cesar

Obligaciones Especificas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Orientar la formación de aprendices en el área, en las competencias, los resultados de aprendizaje y las actividades de los proyectos de formación programados, dentro de	Impartir y orientar formación por medio de la plataforma Territorio a los programas virtuales - tecnólogo en Negociación	Capturas de pantalla al final del informe y plataforma Territorio.

	los tiempos que para cada acción, se determine por parte del centro de formación.	internacional, de acuerdo a lo establecido. **Fichas: (2175995 - 2175996)** **Nombre del proyecto:** Negociación de productos colombianos basados en los acuerdos internacionales. **Fase:** Evaluación. **Competencias:** **210101005:** Dirigir el talento humano según necesidades de la organización. **210101033:** Efectuar las transacciones comerciales de acuerdo a las requisiciones comerciales según acuerdos entre las partes. **Ficha (2374639)** **Nombre del proyecto:** Negociación de productos colombianos basados en los acuerdos internacionales. **Fase:** Planeación. **Competencias:** **260101001:** Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios. **260101016:** Planear actividades de mercadeo que respondan a las necesidades y expectativas	

		de los clientes y a los objetivos de la empresa. **Ficha (2348375)** **Nombre del proyecto:** Negociación de productos colombianos basados en los acuerdos internacionales. **Fase:** Planeación. **Competencias:** **260101004:** Desarrollar los canales de distribución a partir del mercado, idiosincrasia, cultura y necesidades de los clientes.	
2	Planear y ejecutar el desarrollo curricular del programa (s) que se le asignen durante la ejecución de su contrato (Proyecto de formación, Planeación pedagógica y los recursos didácticos que incluyen guía de aprendizaje, material de apoyo a la formación e instrumentos de evaluación).	Se está ejecutando mediante la plataforma territorio el desarrollo curricular planeado respecto a la fase 4 Evaluación, del programa Tecnologo en Negociación Internacional Fichas: (2175995 - 2175996). Así mismo, se está ejecutando para el mismo programa el desarrollo curricular planeado de la fase Fase 2 Planeación en la ficha 2348375 y la ficha 2374639.	Capturas de pantalla al final del informe y plataforma territorio.
3	Identificar los aprendizajes previos, estilos y ritmos de aprendizaje del aprendiz que ingresa al proceso formativo, de acuerdo con los lineamientos institucionales.	Este proceso ya fue ejecutado al incio de la formación de las fichas asignadas. (2175995 – 2175996 - 2348375 – 2374639).	No aplica.
4	Participar en el proceso de inducción de los aprendices.	Este mes no aplica, debido a que esta obligación fue realizada al incio de la formación de la fichas asignadas. (2175995 –	No aplica.

		2175996 - 2348375 – 2374639).	
5	Realizar seguimiento a los aprendices en etapa productiva en su sitio de trabajo y seguimiento a la bitácora virtual del aprendiz cuando le sean asignados.	No aplica debido a que para este periodo, no tengo asiganadas fichas para realizar seguimiento a etapa productiva.	No aplica.
6	Llevar control de las inasistencias de los aprendices a la formación, registrar en el aplicativo institucional las inasistencias y reportar a la coordinación académica las novedades para aplicación del reglamento del aprendiz.	Se lleva control de ingreso a la plataforma de los aprendices, por medio del registro que suministra la misma, adicional a ello, se lleva control a las inasistencias de los aprendices en las sesiones en línea programadas.	Capturas de pantalla al final del informe y plataforma territorio.
7	Asociar los aprendices a la ruta de aprendizaje en el aplicativo institucional una vez el aspirante esté en estado matriculado y verificar con el reporte que todos aparezcan en formación.	Este proceso ya fue ejecutado al incio de la formación de las fichas asignadas. (2175995 – 2175996 - 2348375 – 2374639).	No aplica.
8	Emitir los juicios de evaluación con base en la valoración de las evidencias de aprendizaje y registrarlas en los aplicativos institucionales (administrativo y académico), máximo tres (3) días después de alcanzado el resultado de aprendizaje.	Se emite los juicios de evaluación con base en la valoración de las evidencias de aprendizaje y registra en los aplicativos institucionales (administrativo y académico), para las fichas asignadas, (2175995, 2175996, 2348375, 2374639) del programa tecnólogo en negociación internacional.	Sofía Plus, Drive y capturas de pantalla al final del informe.
9	Usar y gestionar las diferentes plataformas tecnológicas institucionales de apoyo académico y administrativo relacionado con su rol, actualizando y registrando de manera veraz y oportuna cada una de las acciones que integran el proceso formativo.	Se usaron las diferentes plataformas tecnológicas institucionales como Sofía plus y Territorio para apoyo a la formación académica.	Capturas de pantalla al final del informe, registro en la plataforma territorio y el aplicativo Sofiía plus.
10	Participar en la formulación de proyectos de investigación aplicada, innovación pedagógica y desarrollo tecnológico, de interés institucional SENNOVA.	Se participó en la formulación de proyectos de investigación en la convocatoria SENNOVA 2022.	Registro en SENNOVA.

11	Participar en los equipos, grupos, comités, proyectos y demás instancias institucionales que lo requieran.	Se participa en reuniones realizadas por el coordinar académico con los equipos de trabajo de titulada en general y titulada virtual para seguimiento a la fromación. Adional a ello, se hacen reuniones semanales con el equipo ejecutor de cada una de las fichas asignadas.	Capturas de pantalla al final del informe.
12	Desplazarse a otras ciudades o municipios diferentes al domicilio contractual para el cumplimiento del contrato, en caso de que se requiera.	No se hizo desplazamiento en este periodo.	No aplica.
13	Presentar el reporte de eventos en SOFIA PLUS (Programación con visto bueno del coordinador académico o misional) en los días establecidos por el centro, al supervisor correspondiente y los demás soportes requeridos para la legalización del pago.	Se presentó planilla de pago de seguridad social, el informe de planilla de cobro e informe de ejecución con su respectivo reporte de horas.	SECOP II.
14	Llevar y mantener actualizado el portafolio de evidencias del instructor según lo indica la guía para desarrollar procesos formativos.	Se mantiene actualizado el portafolio de evidencias del instructor según lo indica la guía para desarrollar procesos formativos.	Soporte en drive.
15	Responder por la custodia y buen uso de equipos, bienes e inventario asignado a su cargo o puestos bajo su cuidado, que el centro o la institución articulada le facilite para el desarrollo de su objeto contractual y hacer entrega formal de acuerdo con los lineamientos institucionales.	No aplica para este mes debido al trabajo en casa con mis propios recursos.	No aplica.
16	Apoyar los procesos de Aseguramiento de la calidad cuando la entidad lo requiera.	Sin requerimiento para este periodo.	No aplica.
17	Apoyar la planeación y el alistamiento de los materiales de formación, propios de su área y apoyar los procesos de evaluación y/o parte técnica de la supervisión de la adquisición de bienes y/o servicios cuando la entidad lo requiera de acuerdo con la ley 1474 de 2011 y requerimiento de la institución.	No fue solicitado mi apoyo para el mes de diciembre.	No aplica.

18	Adoptar en la formación las diferentes estrategias pedagógicas que la entidad dispone como son: Worldskills, Senasoft, Bootcamp, cocina gourmet, entre otras.	No se adoptaron estrategias pedagógicas en este mes.	No aplica.
19	Participar en procesos de promoción y divulgación de la oferta educativa, servicios y actividades de divulgación tecnológica programada por el Centro.	No se realiza promoción y divulgación debido a que no hay oferta academica para en mes de diciembre.	No aplica.
20	Participar en las labores de montaje y puesta en marcha de equipos y maquinaria utilizados en la formación profesional integral, cuando ésta sea requerida.	Sin requerimiento para este periodo debido al trabajo en casa.	No aplica.
21	Rendir oportunamente los informes requeridos sobre las acciones encomendadas y los productos resultantes de procesos de formación profesional.	Se presenta oportunamente informe mensual de ejecución.	SECOP II.
22	Solicitar oportunamente los elementos necesarios para desarrollar eficazmente su labor técnico-pedagógica.	No se realizó solicitud este periodo, debido al trabajo en casa.	No aplica.
23	Incorporar las tendencias tecnológicas, pedagógicas y de gestión a las estructuras curriculares por competencias laborales de las diferentes acciones de formación profesional.	Aplicación de las TICS a través de las plataformas para el desarrollo de la formación Territorio y Meet.	Capturas de pantalla al final del informe y plataforma territorio.
24	Asegurar la organización, mantenimiento y adecuada utilización de los recursos que hay en su ambiente laboral.	Esta obligación no aplica para este perido, debido al trabajo en casa.	No aplica.
25	Presentar agendas e informes de legalización correspondientes a las órdenes de desplazamiento, cuando a esto se diere lugar, en un plazo máximo de 5 días, posteriores a la finalización de la comisión.	No se realizó desplazamiento en este perido.	No aplica.
26	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar informes mensuales de la ejecución del contrato.	Se presentó oportunamente el informe mensual de actividades con sus respectivos soportes.	SECOP II.
27	Aplicar al proceso y aportar la certificación de la Norma de Competencia Laboral para la función de instructor, con plazo máximo a 30	Proceso realizado en noviembre de 2019.	Certificaciones Sena.

	de junio de 2021, o durante la ejecución del contrato si el inicio de ejecución se da posterior a esta fecha.		

A continuación relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe cuenta con el visto bueno del Supervisor.
Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS	
			INICIO	FINALIZACIÓN
1.				
2.				

Nota 1: *Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.*

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. 2328932529 de la planilla, NUEVO SOI correspondiente al mes de Noviembre del año 2021. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Cordialmente,

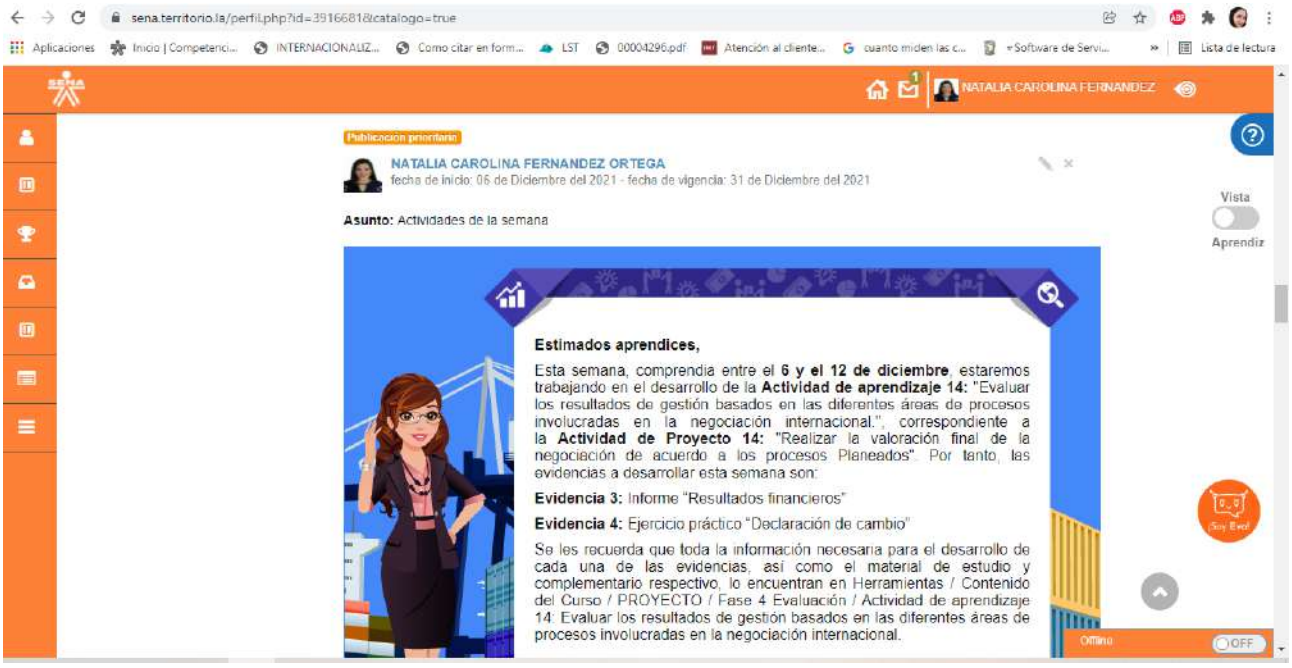
NATALIA CAROLINA FERNÁNDEZ ORTEGA
Contratista
C.C. No. 1.082.985.791

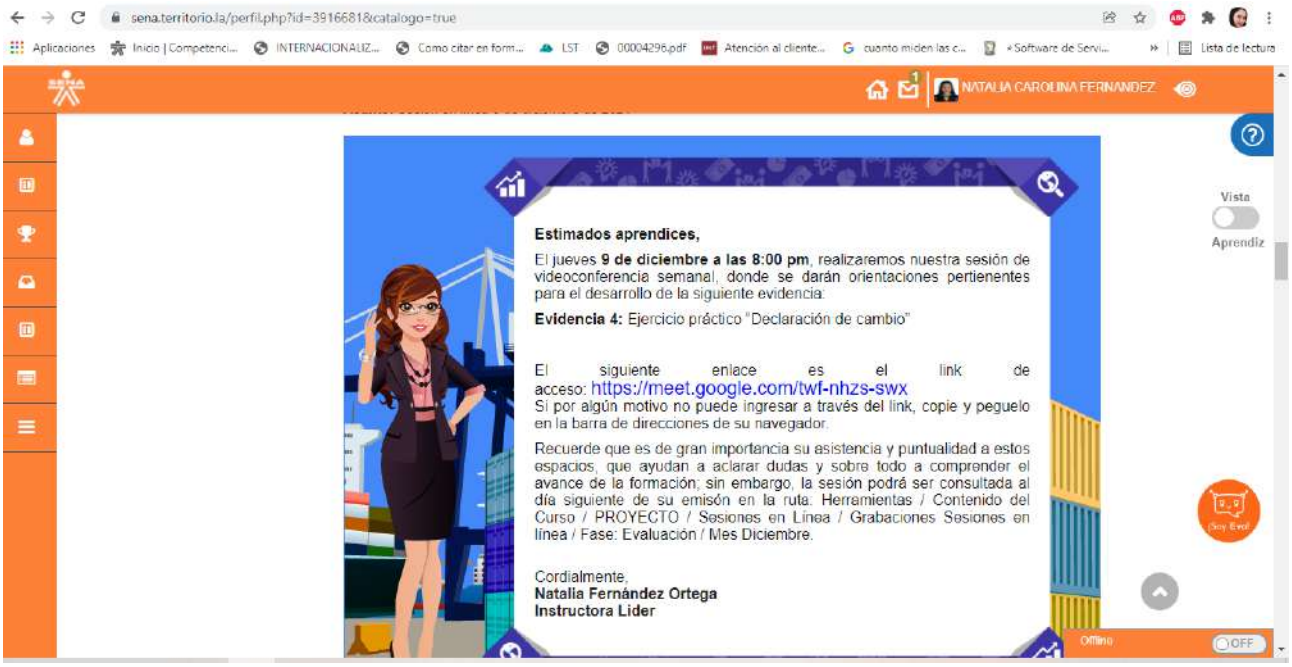
Recibí a satisfacción:

JOSE ALEJANDRO OROZCO OCHOA
Supervisor(a) Contrato No. CO1.PCCNTR 2171979 de 2021
Coordinador académico

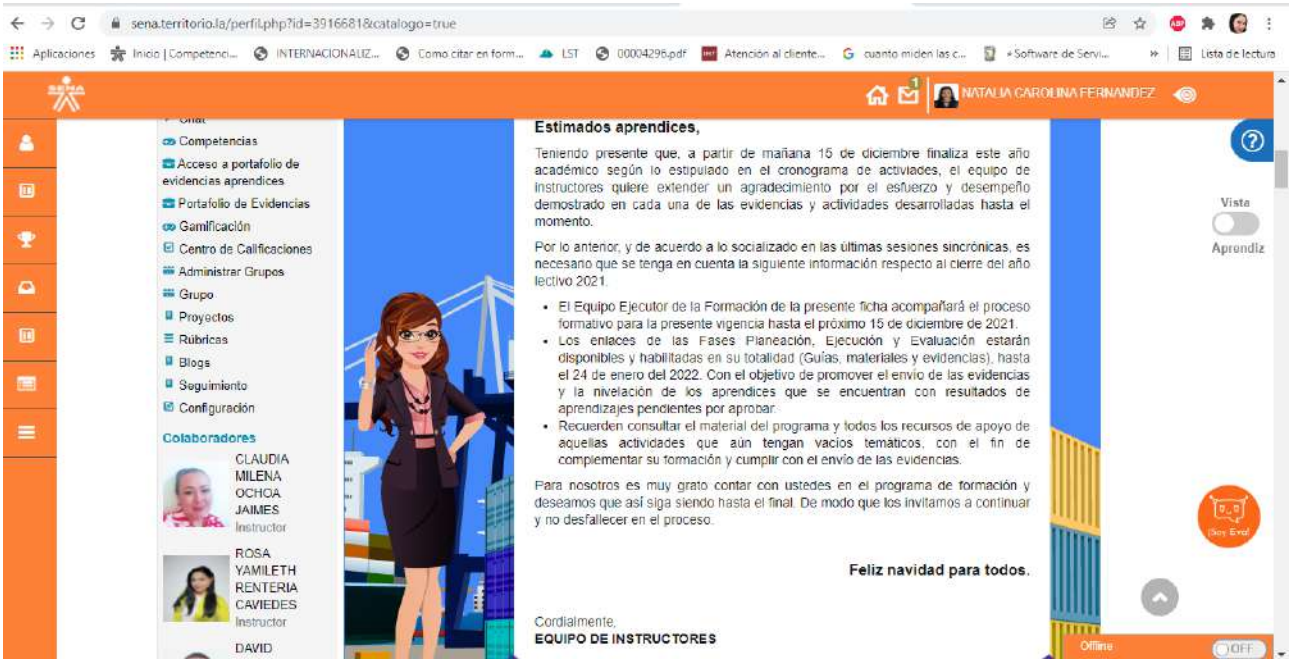
Drive : https://drive.google.com/drive/u/1/folders/1filcsdt4NC-aQfucpnN1zbUmupbXwGR9

EVIDENCIAS

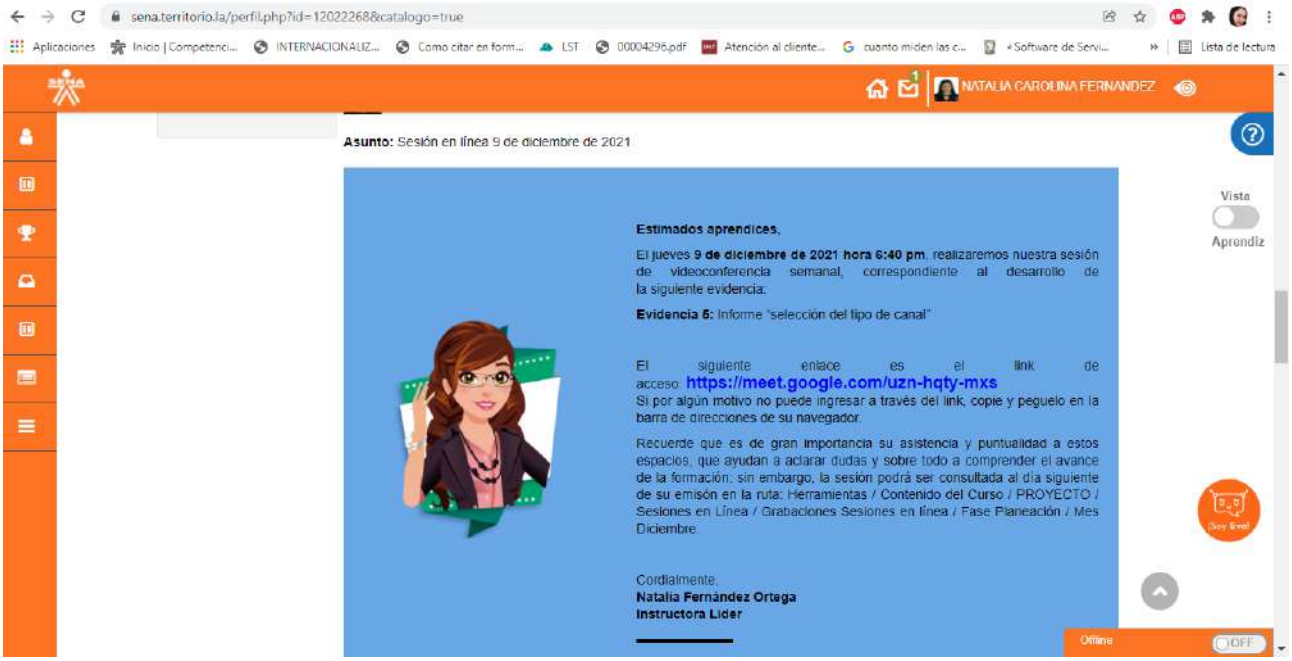

sena.territorio.la/perfil.php?id=3916681&catalogo=true
NATALIA CAROLINA FERNANDEZ
Publicación prioritaria
NATALIA CAROLINA FERNANDEZ ORTEGA
fecha de inicio: 06 de Diciembre del 2021 - fecha de vigencia: 31 de Diciembre del 2021
Asunto: Actividades de la semana
Estimados aprendices,
Esta semana, comprendia entre el 6 y el 12 de diciembre, estaremos trabajando en el desarrollo de la Actividad de aprendizaje 14: "Evaluar los resultados de gestión basados en las diferentes áreas de procesos involucradas en la negociación internacional.", correspondiente a la Actividad de Proyecto 14: "Realizar la valoración final de la negociación de acuerdo a los procesos Planeados". Por tanto, las evidencias a desarrollar esta semana son:
Evidencia 3: Informe "Resultados financieros"
Evidencia 4: Ejercicio práctico "Declaración de cambio"
Se les recuerda que toda la información necesaria para el desarrollo de cada una de las evidencias, así como el material de estudio y complementario respectivo, lo encuentran en Herramientas / Contenido del Curso / PROYECTO / Fase 4 Evaluación / Actividad de aprendizaje 14: Evaluar los resultados de gestión basados en las diferentes áreas de procesos involucradas en la negociación internacional.
Vista
Aprendiz
Offline
OFF

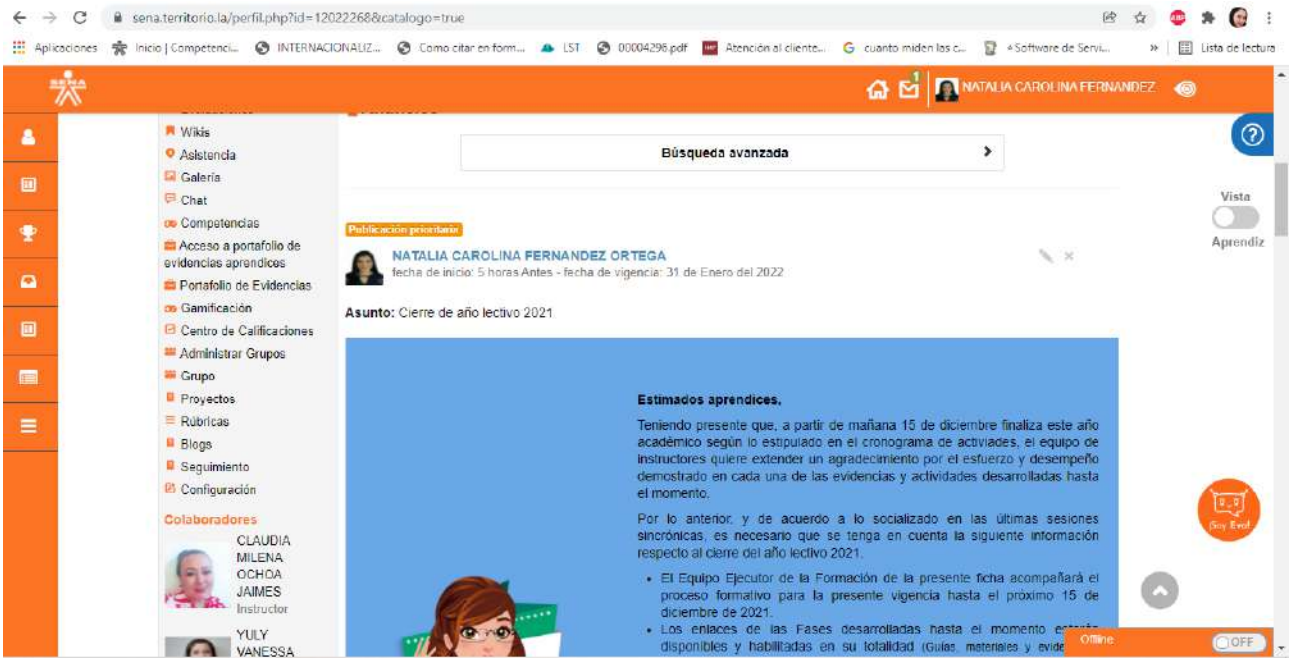

sena.territorio.la/perfil.php?id=3916681&catalogo=true
NATALIA CAROLINA FERNANDEZ
Estimados aprendices,
El jueves 9 de diciembre a las 8:00 pm, realizaremos nuestra sesión de videoconferencia semanal, donde se darán orientaciones pertienentes para el desarrollo de la siguiente evidencia:
Evidencia 4: Ejercicio práctico "Declaración de cambio"
El siguiente enlace es el link de acceso: https://meet.google.com/twf-nhzs-swx
Si por algún motivo no puede ingresar a través del link, copie y peguelo en la barra de direcciones de su navegador.
Recuerde que es de gran importancia su asistencia y puntualidad a estos espacios, que ayudan a aclarar dudas y sobre todo a comprender el avance de la formación; sin embargo, la sesión podrá ser consultada al día siguiente de su emisón en la ruta: Herramientas / Contenido del Curso / PROYECTO / Sesiones en Línea / Grabaciones Sesiones en línea / Fase: Evaluación / Mes Diciembre.
Cordialmente,
Natalia Fernández Ortega
Instructora Lider
Vista
Aprendiz
Offline
OFF

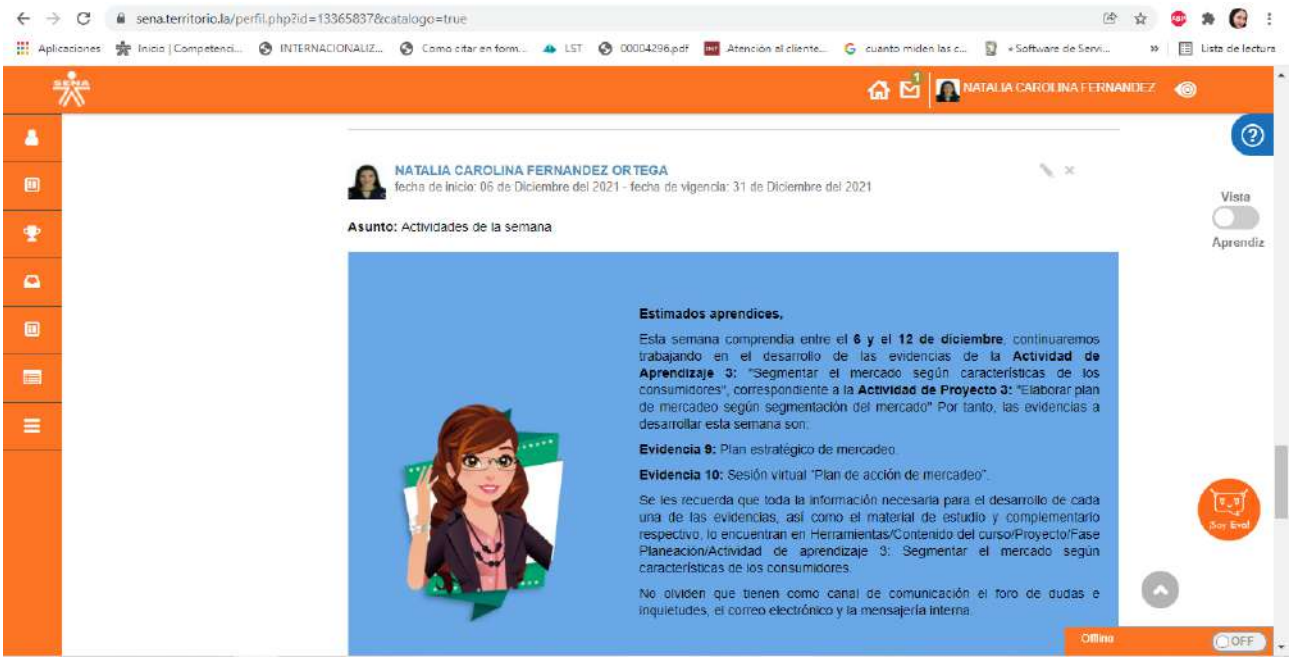

sena.territorio.la/perfil.php?id=3916681&catalogo=true
NATALIA CAROLINA FERNANDEZ
Búsqueda avanzada
Información
Contenido del curso
Edición de contenidos
Métricas de Encuestas
Foros
Evidencias
Metricas SCORM
Sesión en línea
Evaluaciones
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Portafolio de Evidencias
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Proyectos
Rúbricas
Blogs
Publicación prioritaria
NATALIA CAROLINA FERNANDEZ ORTEGA
fecha de inicio: 3 horas Antes - fecha de vigencia: 31 de Enero del 2022
Asunto: Cierre de año lectivo 2021
Estimados aprendices,
Teniendo presente que, a partir de mañana 15 de diciembre finaliza este año académico según lo estipulado en el cronograma de actividades, el equipo de instructores quiere extender un agradecimiento por el esfuerzo y desempeño demostrado en cada una de las evidencias y actividades desarrolladas hasta el momento.
Por lo anterior, y de acuerdo a lo socializado en las últimas sesiones sincrónicas, es necesario que se tenga en cuenta la siguiente información respecto al cierre del año lectivo 2021.
El Equipo Ejecutor de la Formación de la presente ficha acompañará el proceso formativo para la presente vigencia hasta el próximo 15 de diciembre de 2021.
Los enlaces de las Fases Planeación, Ejecución y Evaluación estarán disponibles y habilitadas en su totalidad (Guías, materiales y evidencias), hasta el 24 de enero del 2022. Con el objetivo de promover el envío de las evidencias
Vista
Aprendiz
Offline
OFF

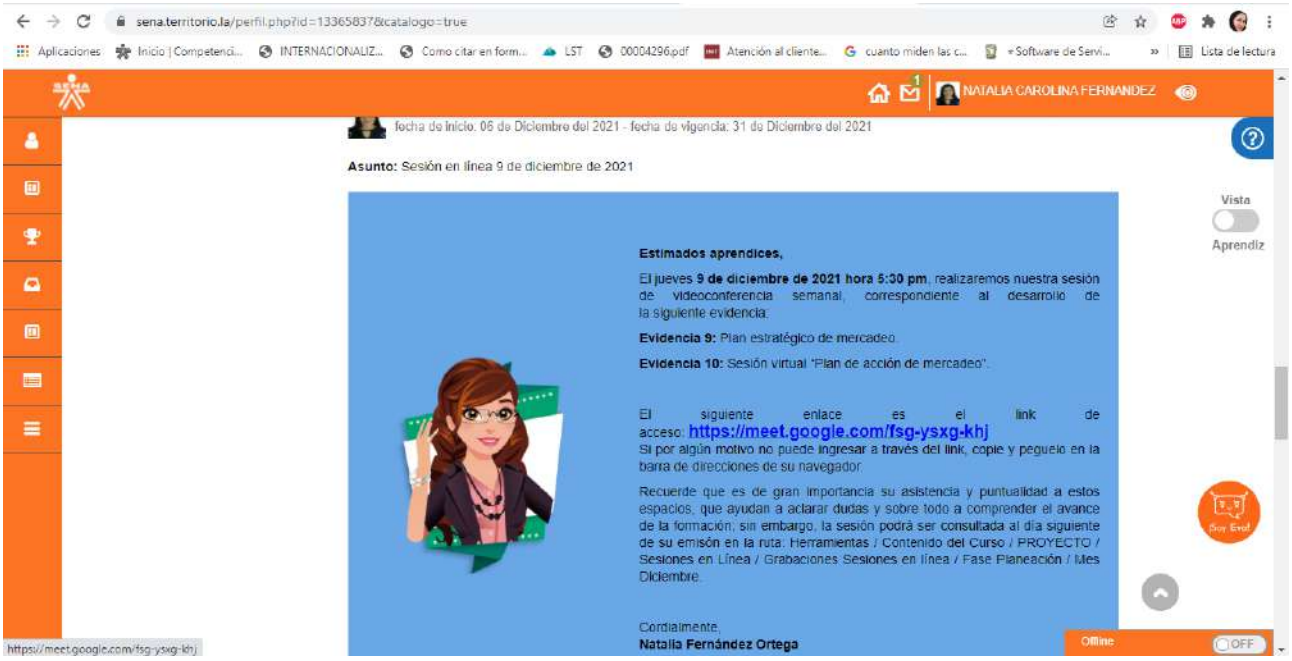

sena.territorio.la/perfil.php?id=3916681&catalogo=true
NATALIA CAROLINA FERNANDEZ
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Portafolio de Evidencias
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Proyectos
Rúbricas
Blogs
Seguimiento
Configuración
Colaboradores
CLAUDIA MILENA OCHOA JAIMES
Instructor
ROSA YAMILETH RENTERIA CAVIEDES
Instructor
DAVID
Estimados aprendices,
Teniendo presente que, a partir de mañana 15 de diciembre finaliza este año académico según lo estipulado en el cronograma de actividades, el equipo de instructores quiere extender un agradecimiento por el esfuerzo y desempeño demostrado en cada una de las evidencias y actividades desarrolladas hasta el momento.
Por lo anterior, y de acuerdo a lo socializado en las últimas sesiones sincrónicas, es necesario que se tenga en cuenta la siguiente información respecto al cierre del año lectivo 2021.
El Equipo Ejecutor de la Formación de la presente ficha acompañará el proceso formativo para la presente vigencia hasta el próximo 15 de diciembre de 2021.
Los enlaces de las Fases Planeación, Ejecución y Evaluación estarán disponibles y habilitadas en su totalidad (Guías, materiales y evidencias), hasta el 24 de enero del 2022. Con el objetivo de promover el envío de las evidencias y la nivelación de los aprendices que se encuentran con resultados de aprendizajes pendientes por aprobar.
Recuerden consultar el material del programa y todos los recursos de apoyo de aquellas actividades que aún tengan vacíos temáticos, con el fin de complementar su formación y cumplir con el envío de las evidencias.
Para nosotros es muy grato contar con ustedes en el programa de formación y deseamos que así siga siendo hasta el final. De modo que los invitamos a continuar y no desfallecer en el proceso.
Feliz navidad para todos.
Cordialmente,
EQUIPO DE INSTRUCTORES
Vista
Aprendiz
Offline
OFF

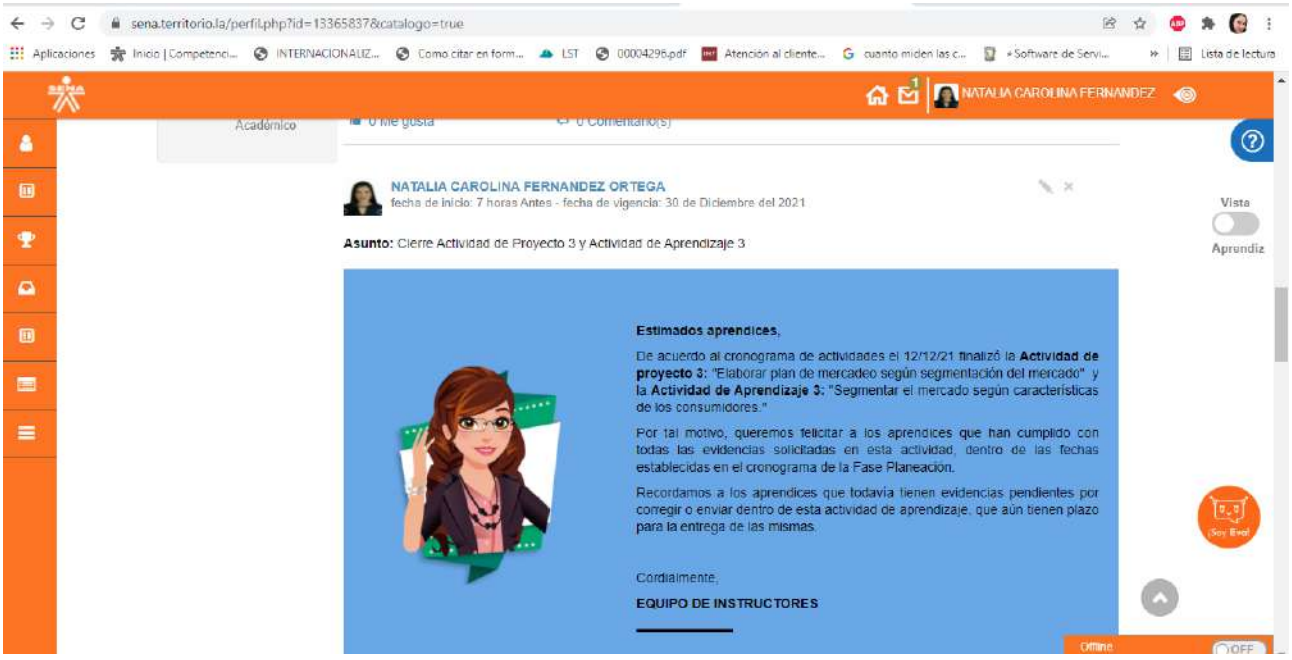

sena.territorio.la/perfil.php?id=12022268&catalogo=true
NATALIA CAROLINA FERNANDEZ
NATALIA CAROLINA FERNANDEZ ORTEGA
fecha de inicio: 06 de Diciembre del 2021 - fecha de vigencia: 31 de Diciembre del 2021
Asunto: Actividades de la semana
Vista
Aprendiz
Estimados aprendices,
Esta semana comprendia entre el 6 y el 12 de diciembre, continuaremos trabajando en el desarrollo de las evidencias de la Actividad de Aprendizaje 4: "Definir canal de distribución según el mercado y el tipo de producto", correspondiente a la Actividad de Proyecto 4: "Establecer canales de distribución para el producto o servicio objeto de negociación." Por tanto, la evidencia a desarrollar esta semana es:
Evidencia 5: Informe "selección del tipo de canal"
Se les recuerda que toda la información necesaria para el desarrollo de cada una de las evidencias, así como el material de estudio y complementario respectivo, lo encuentran en Herramientas/Contenido del curso/Proyecto/Fase Planeación/Actividad de aprendizaje 4: Definir canal de distribución según el mercado y el tipo de producto.
No olviden que tienen como canal de comunicación el foro de dudas e inquietudes, el correo electrónico y la mensajería interna.
Cordialmente,
Natalia Fernández Ortega
Instructora Líder
Offline
OFF

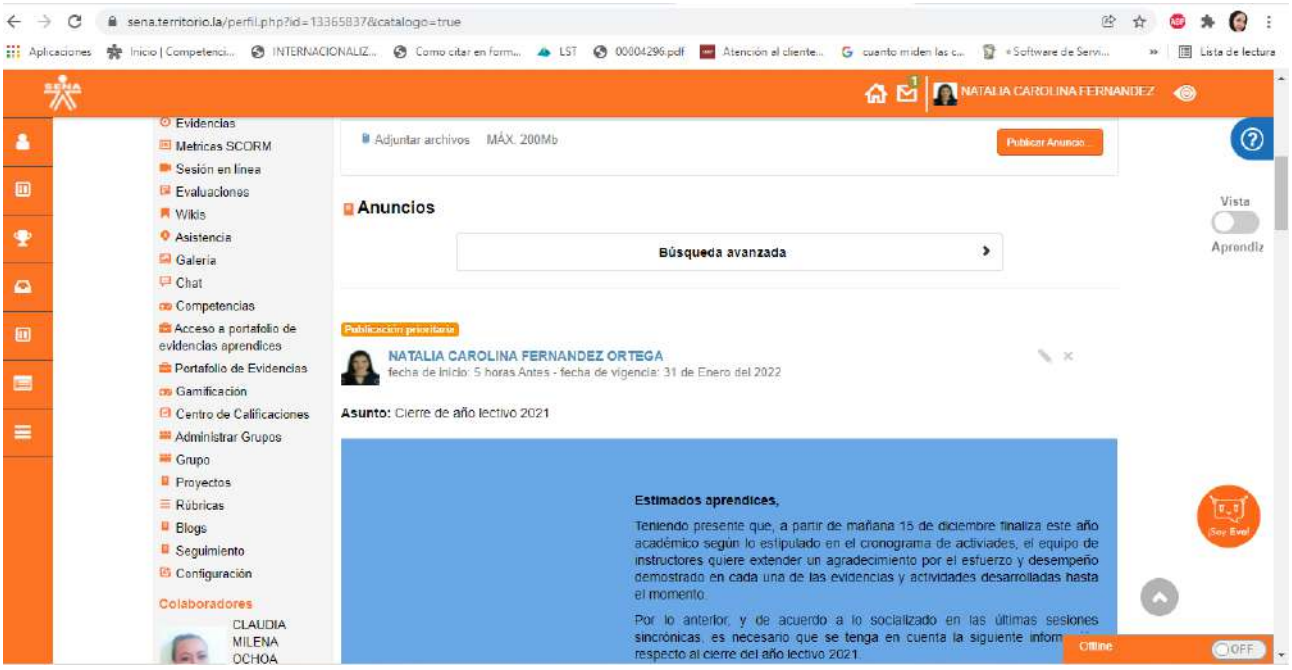

sena.territorio.la/perfil.php?id=12022268&catalogo=true
NATALIA CAROLINA FERNANDEZ
Asunto: Sesión en línea 9 de diciembre de 2021
Vista
Aprendiz
Estimados aprendices,
El jueves 9 de diciembre de 2021 hora 6:40 pm, realizaremos nuestra sesión de videoconferencia semanal, correspondiente al desarrollo de la siguiente evidencia:
Evidencia 5: Informe "selección del tipo de canal"
El siguiente enlace es el link de acceso: https://meet.google.com/uzn-hqty-mxs
Si por algún motivo no puede ingresar a través del link, copie y peguelo en la barra de direcciones de su navegador.
Recuerde que es de gran importancia su asistencia y puntualidad a estos espacios, que ayudan a aclarar dudas y sobre todo a comprender el avance de la formación; sin embargo, la sesión podrá ser consultada al día siguiente de su emisión en la ruta: Herramientas / Contenido del Curso / PROYECTO / Sesiones en Línea / Grabaciones Sesiones en línea / Fase Planeación / Mes Diciembre.
Cordialmente,
Natalia Fernández Ortega
Instructora Líder
Offline
OFF

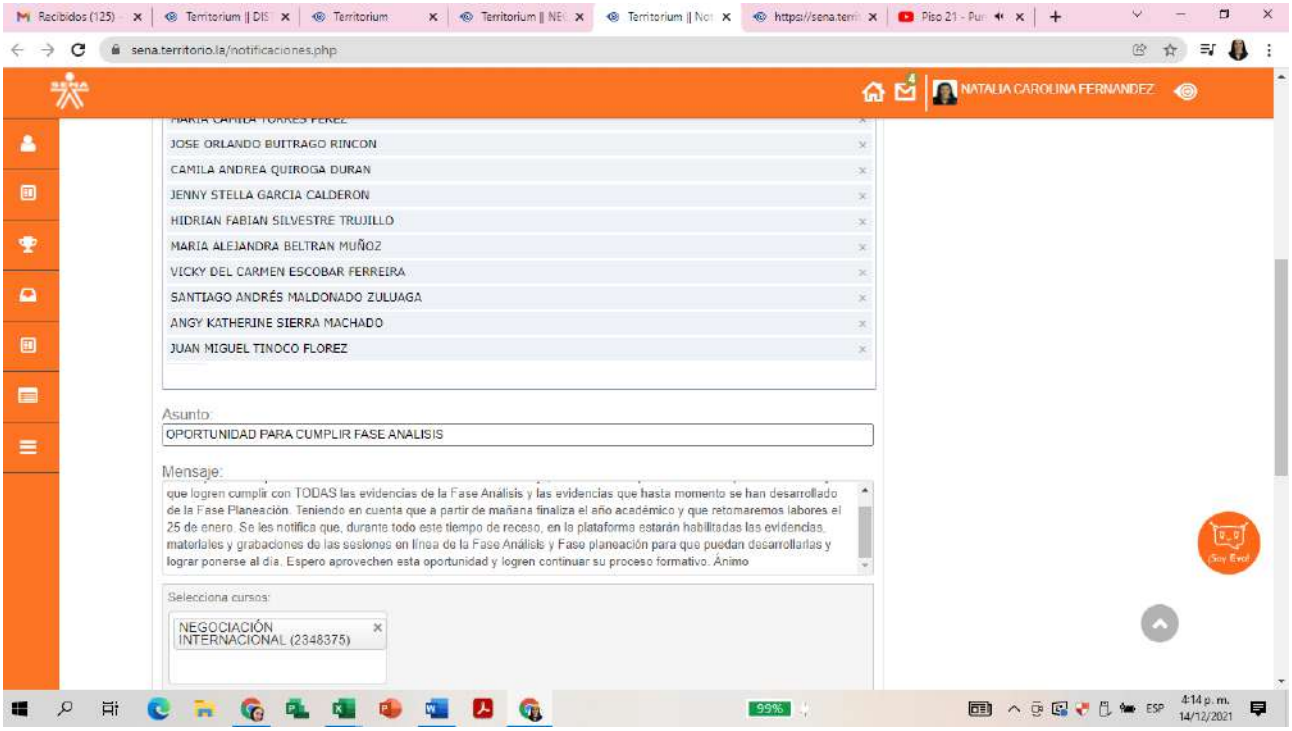

sena.territorio.la/perfil.php?id=12022268&catalogo=true
NATALIA CAROLINA FERNANDEZ
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Portafolio de Evidencias
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Proyectos
Rúbricas
Blogs
Seguimiento
Configuración
Colaboradores
CLAUDIA MILENA OCHOA JAIMES
Instructor
YULY VANESSA
Búsqueda avanzada
Publicación prioritaria
NATALIA CAROLINA FERNANDEZ ORTEGA
fecha de inicio: 5 horas Antes - fecha de vigencia: 31 de Enero del 2022
Asunto: Cierre de año lectivo 2021
Estimados aprendices,
Teniendo presente que, a partir de mañana 15 de diciembre finaliza este año académico según lo estipulado en el cronograma de actividades, el equipo de instructores quiere extender un agradecimiento por el esfuerzo y desempeño demostrado en cada una de las evidencias y actividades desarrolladas hasta el momento.
Por lo anterior, y de acuerdo a lo socializado en las últimas sesiones sincrónicas, es necesario que se tenga en cuenta la siguiente información respecto al cierre del año lectivo 2021.
El Equipo Ejecutor de la Formación de la presente ficha acompañará el proceso formativo para la presente vigencia hasta el próximo 15 de diciembre de 2021.
Los enlaces de las Fases desarrolladas hasta el momento estarán disponibles y habilitadas en su totalidad (Guías, materiales y evide
Vista Aprendiz
Offline
OFF

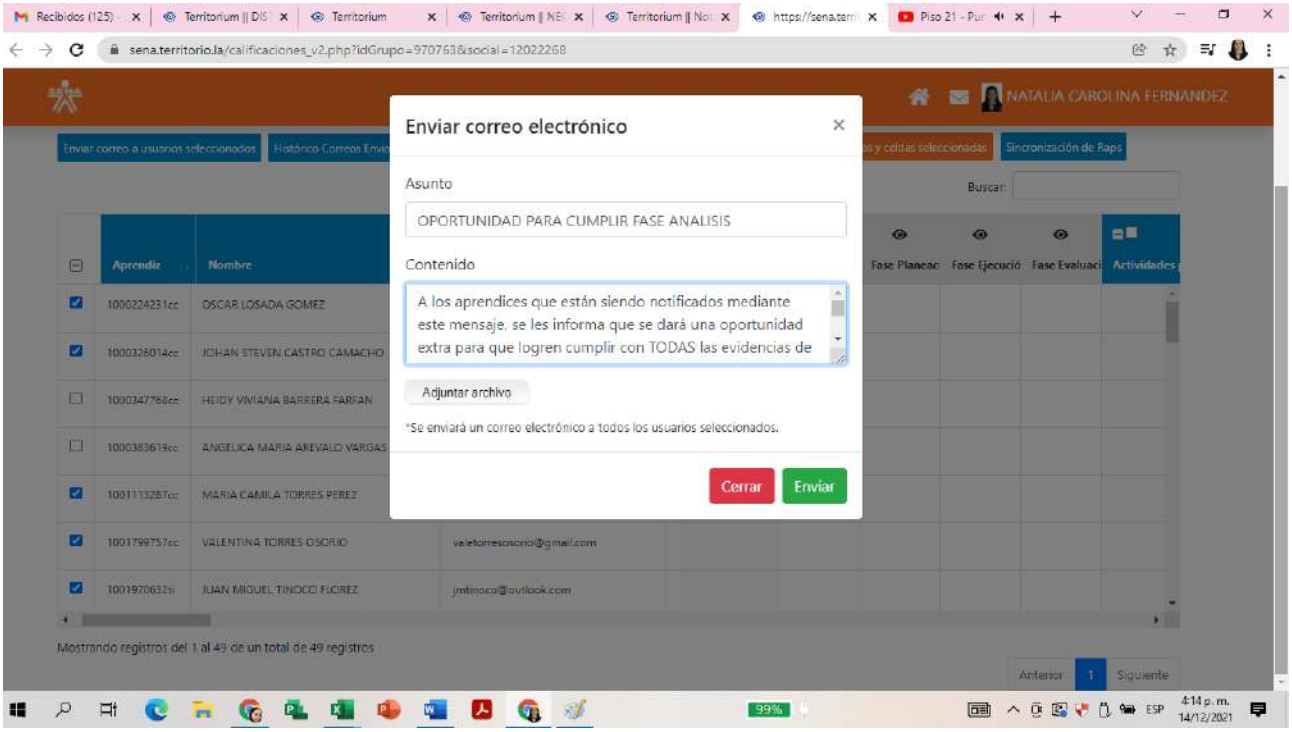

sena.territorio.la/perfil.php?id=13365837&catalogo=true
NATALIA CAROLINA FERNANDEZ
NATALIA CAROLINA FERNANDEZ ORTEGA
fecha de inicio: 06 de Diciembre del 2021 - fecha de vigencia: 31 de Diciembre del 2021
Asunto: Actividades de la semana
Estimados aprendices,
Esta semana comprendía entre el 6 y el 12 de diciembre, continuaremos trabajando en el desarrollo de las evidencias de la Actividad de Aprendizaje 3: "Segmentar el mercado según características de los consumidores", correspondiente a la Actividad de Proyecto 3: "Elaborar plan de mercadeo según segmentación del mercado" Por tanto, las evidencias a desarrollar esta semana son:
Evidencia 9: Plan estratégico de mercadeo.
Evidencia 10: Sesión virtual "Plan de acción de mercadeo".
Se les recuerda que toda la información necesaria para el desarrollo de cada una de las evidencias, así como el material de estudio y complementario respectivo, lo encuentran en Herramientas/Contenido del curso/Proyecto/Fase Planeación/Actividad de aprendizaje 3: Segmentar el mercado según características de los consumidores.
No olviden que tienen como canal de comunicación el foro de dudas e inquietudes, el correo electrónico y la mensajería interna.
Vista Aprendiz
Offline
OFF

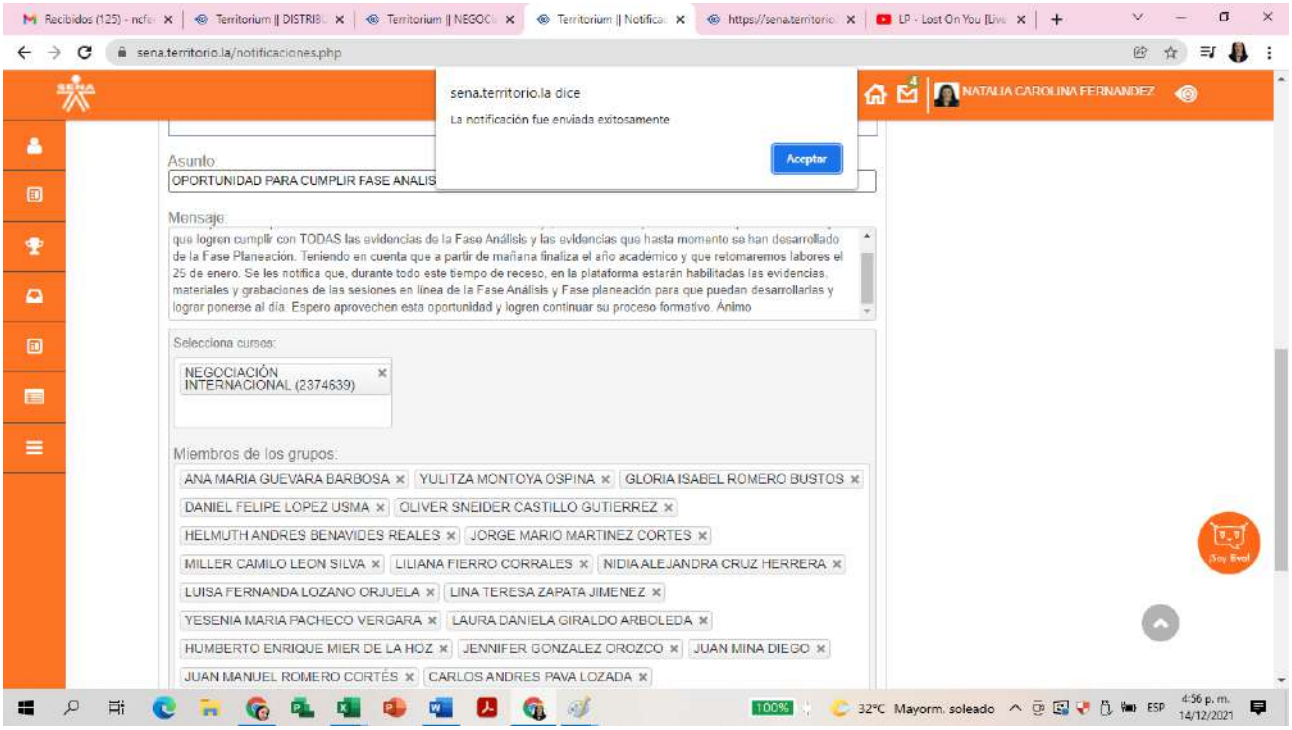

sena.territorio.la/perfil.php?id=13365837&catalogo=true
NATALIA CAROLINA FERNANDEZ
fecha de inicio: 06 de Diciembre del 2021 - fecha de vigencia: 31 de Diciembre del 2021
Asunto: Sesión en línea 9 de diciembre de 2021
Estimados aprendices,
El jueves 9 de diciembre de 2021 hora 5:30 pm, realizaremos nuestra sesión de videoconferencia semanal, correspondiente al desarrollo de la siguiente evidencia:
Evidencia 9: Plan estratégico de mercadeo
Evidencia 10: Sesión virtual "Plan de acción de mercadeo".
El siguiente enlace es el link de acceso: https://meet.google.com/fsg-ysxg-khj
Si por algún motivo no puede ingresar a través del link, copie y pegue en la barra de direcciones de su navegador.
Recuerde que es de gran importancia su asistencia y puntualidad a estos espacios, que ayudan a aclarar dudas y sobre todo a comprender el avance de la formación; sin embargo, la sesión podrá ser consultada al día siguiente de su emisión en la ruta: Herramientas / Contenido del Curso / PROYECTO / Sesiones en Línea / Grabaciones Sesiones en línea / Fase Planeación / Mes Diciembre.
Cordialmente,
Natalia Fernández Ortega
Vista
Aprendiz
Offline
OFF
https://meet.google.com/fsg-ysxg-khj

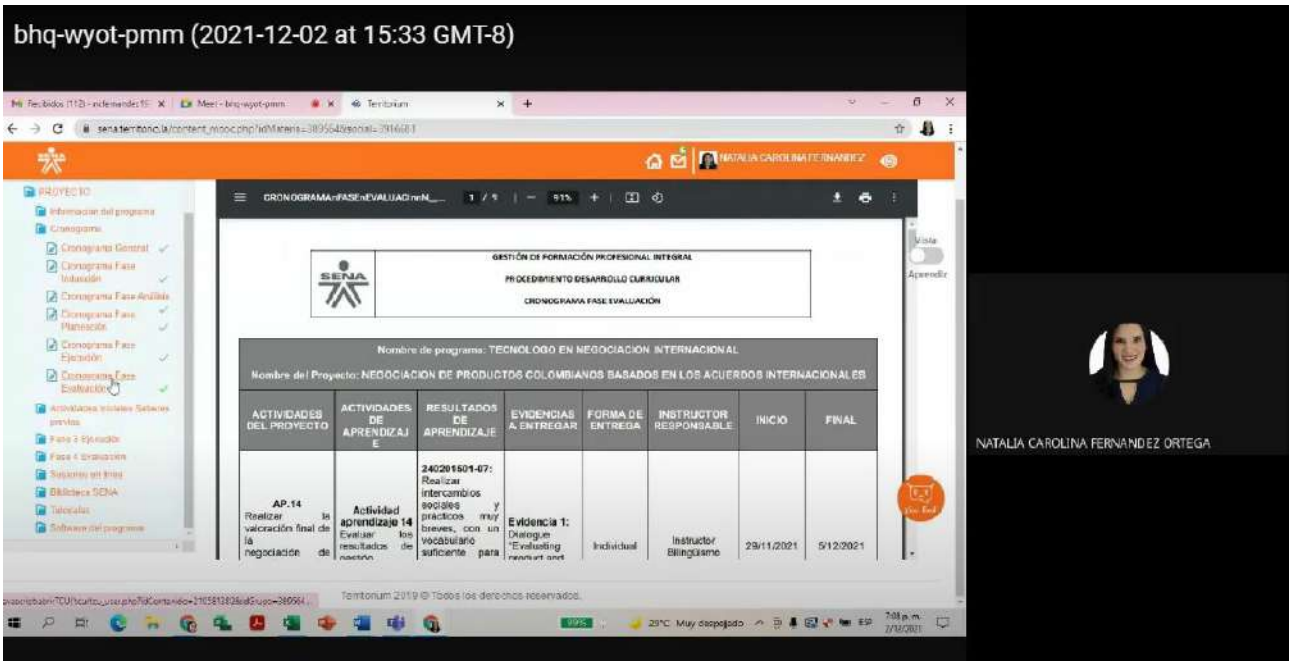

sena.territorio.la/perfil.php?id=13365837&catalogo=true
NATALIA CAROLINA FERNANDEZ
Académico
NATALIA CAROLINA FERNANDEZ ORTEGA
fecha de inicio: 7 horas Antes - fecha de vigencia: 30 de Diciembre del 2021
Asunto: Cierre Actividad de Proyecto 3 y Actividad de Aprendizaje 3
Estimados aprendices,
De acuerdo al cronograma de actividades el 12/12/21 finalizó la Actividad de proyecto 3: "Elaborar plan de mercadeo según segmentación del mercado" y la Actividad de Aprendizaje 3: "Segmentar el mercado según características de los consumidores."
Por tal motivo, queremos felicitar a los aprendices que han cumplido con todas las evidencias solicitadas en esta actividad, dentro de las fechas establecidas en el cronograma de la Fase Planeación.
Recordamos a los aprendices que todavía tienen evidencias pendientes por corregir o enviar dentro de esta actividad de aprendizaje, que aún tienen plazo para la entrega de las mismas.
Cordialmente,
EQUIPO DE INSTRUCTORES
Vista
Aprendiz
Offline
OFF

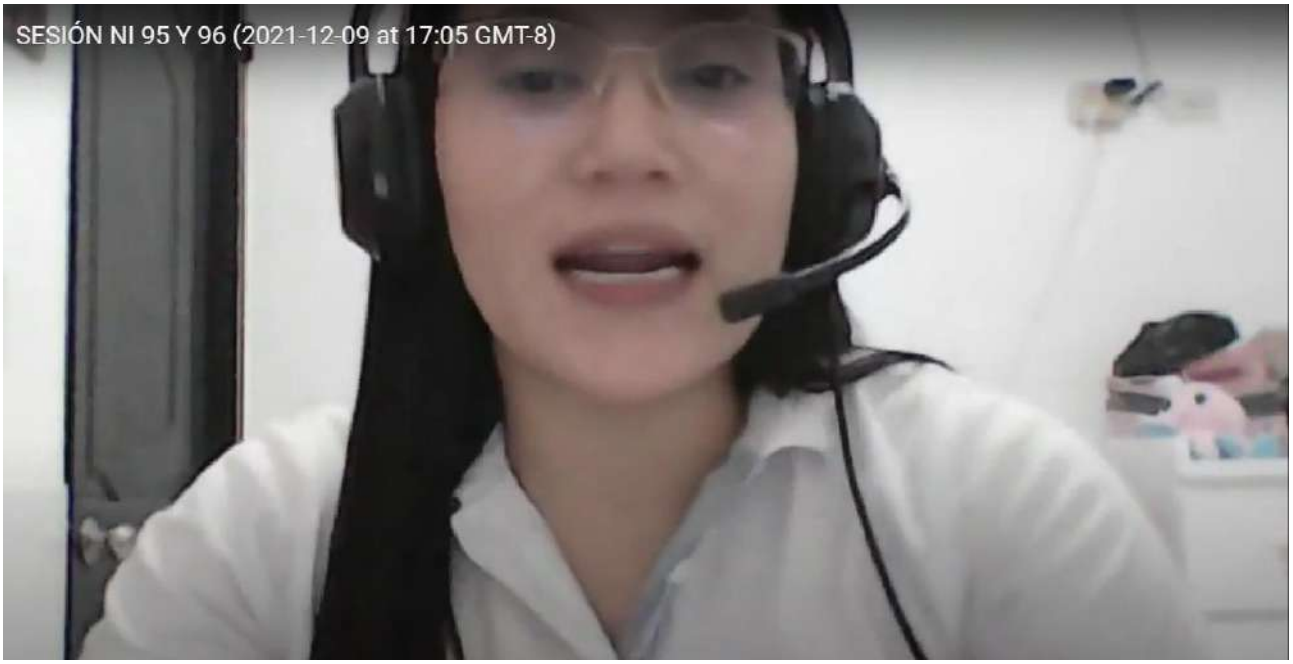

sena.territorio.la/perfil.php?id=13365837&catalogo=true
NATALIA CAROLINA FERNANDEZ
Evidencias
Metricas SCORM
Sesión en línea
Evaluaciones
Wikis
Asistencia
Galeria
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Portafolio de Evidencias
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Proyectos
Rúbricas
Blogs
Seguimiento
Configuración
Colaboradores
CLAUDIA MILENA OCHOA
Adjuntar archivos MÁX. 200Mb
Publicar Anuncio
Anuncios
Búsqueda avanzada
Vista Aprendiz
Publicación prioritaria
NATALIA CAROLINA FERNANDEZ ORTEGA
fecha de Inicio: 5 horas Antes - fecha de vigencia: 31 de Enero del 2022
Asunto: Cierre de año lectivo 2021
Estimados aprendices,
Teniendo presente que, a partir de mañana 15 de diciembre finaliza este año académico según lo estipulado en el cronograma de actividades, el equipo de instructores quiere extender un agradecimiento por el esfuerzo y desempeño demostrado en cada una de las evidencias y actividades desarrolladas hasta el momento.
Por lo anterior, y de acuerdo a lo socializado en las últimas sesiones sincrónicas, es necesario que se tenga en cuenta la siguiente inform
respecto al cierre del año lectivo 2021.
Offline
OFF

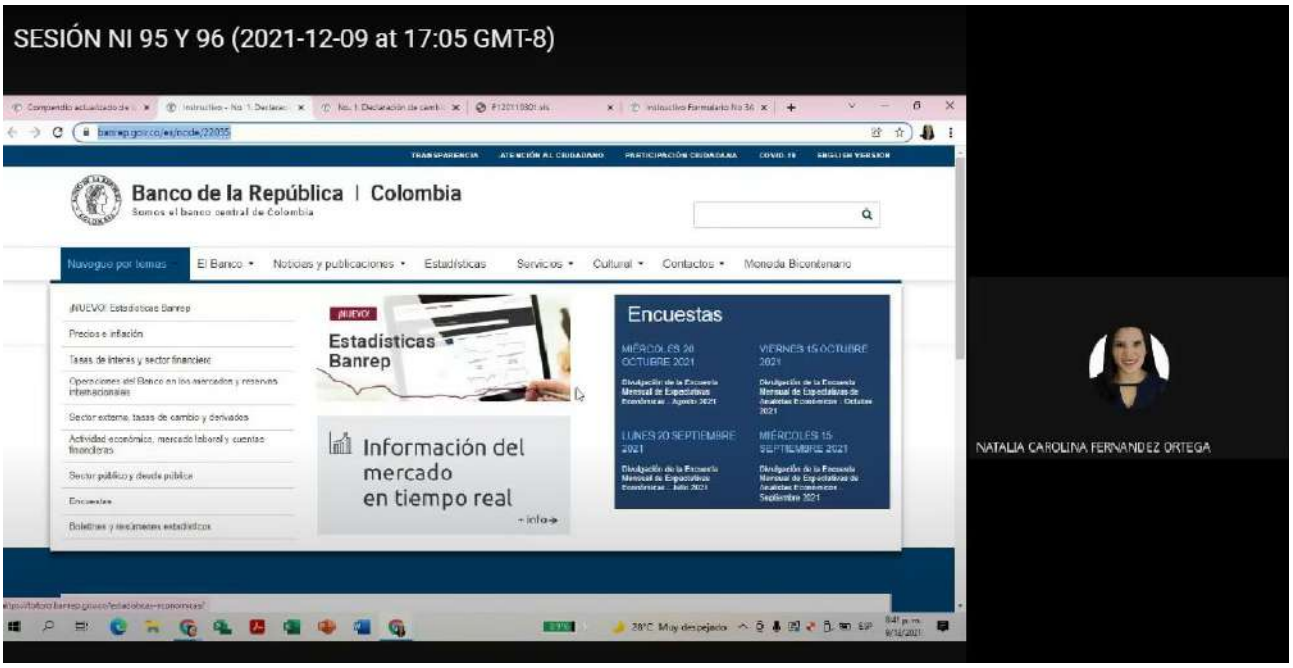

sena.territorio.la/notificaciones.php
NATALIA CAROLINA FERNANDEZ
JOSE ORLANDO BUITRAGO RINCON
CAMILA ANDREA QUIROGA DURAN
JENNY STELLA GARCIA CALDERON
HIDRIAN FABIAN SILVESTRE TRUJILLO
MARIA ALEJANDRA BELTRAN MUÑOZ
VICKY DEL CARMEN ESCOBAR FERREIRA
SANTIAGO ANDRÉS MALDONADO ZULUAGA
ANGY KATHERINE SIERRA MACHADO
JUAN MIGUEL TINOCO FLOREZ
Asunto:
OPORTUNIDAD PARA CUMPLIR FASE ANALISIS
Mensaje:
que logren cumplir con TODAS las evidencias de la Fase Analisis y las evidencias que hasta momento se han desarrollado de la Fase Planeación. Teniendo en cuenta que a partir de mañana finaliza el año académico y que retomaremos labores el 25 de enero. Se les notifica que, durante todo este tiempo de receso, en la plataforma estarán habilitadas las evidencias, materiales y grabaciones de las sesiones en línea de la Fase Análisis y Fase planeación para que puedan desarrollarlas y lograr ponerse al día. Espero aprovechen esta oportunidad y logren continuar su proceso formativo. Ánimo
Selecciona cursos:
NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL (2348375)
99%
4:14 p. m.
14/12/2021

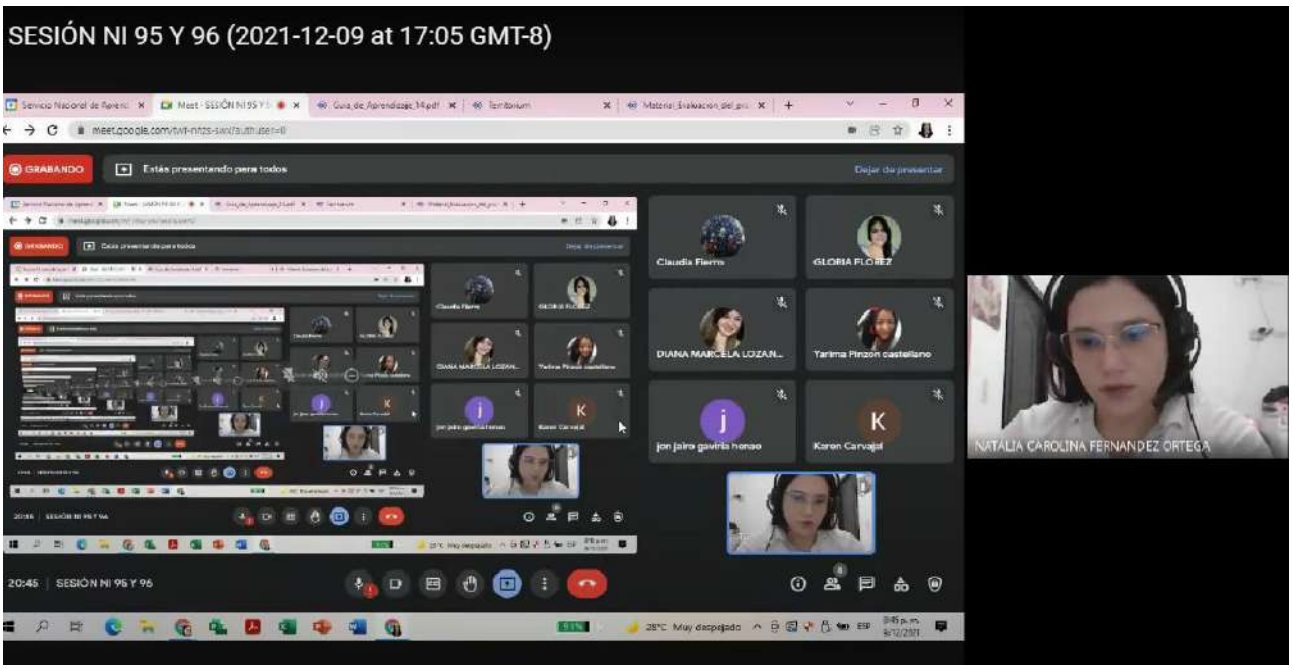

Enviar correo electrónico
Asunto
OPORTUNIDAD PARA CUMPLIR FASE ANALISIS
Contenido
A los aprendices que están siendo notificados mediante este mensaje, se les informa que se dará una oportunidad extra para que logren cumplir con TODAS las evidencias de
Adjuntar archivo
*Se enviará un correo electrónico a todos los usuarios seleccionados.
Cerrar
Enviar
NATALIA CAROLINA FERNANDEZ

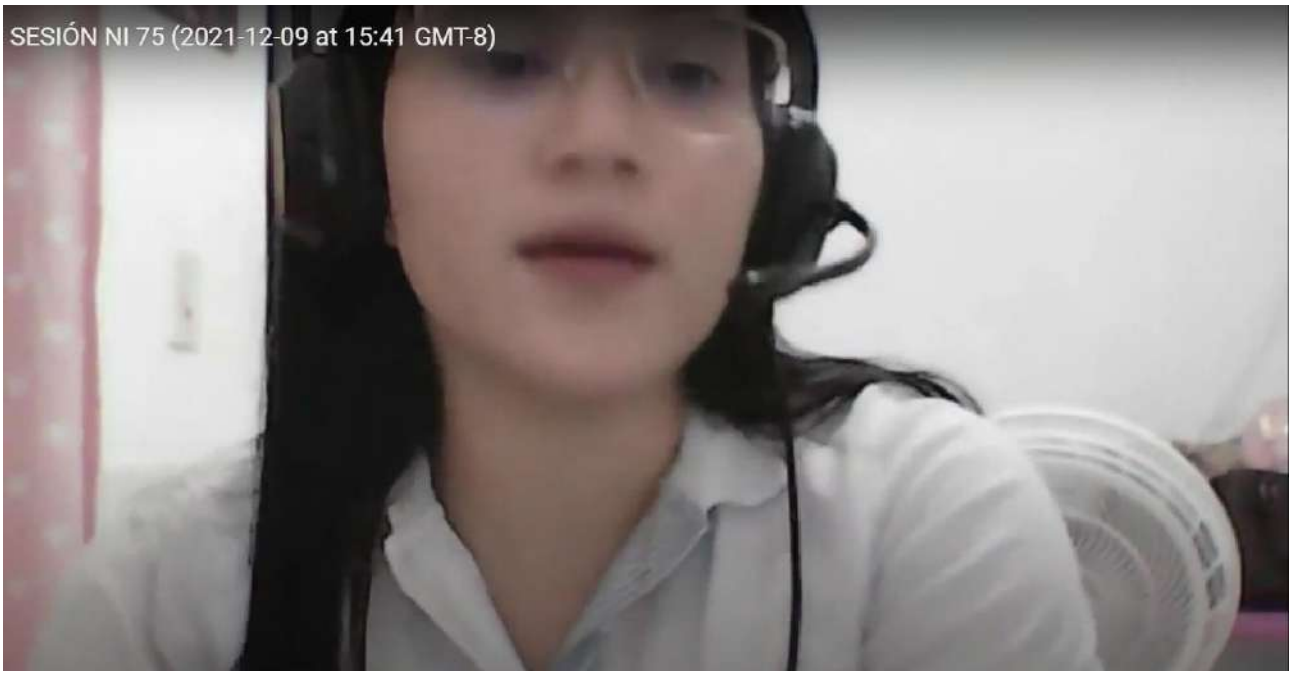

sena.territorio.la dice
La notificación fue enviada exitosamente
Aceptar
Asunto
OPORTUNIDAD PARA CUMPLIR FASE ANALIS
Mensaje
que logren cumplir con TODAS las evidencias de la Fase Análisis y las evidencias que hasta momento se han desarrollado de la Fase Planeación. Teniendo en cuenta que a partir de mañana finaliza el año académico y que retomaremos labores el 25 de enero. Se les notifica que, durante todo este tiempo de receso, en la plataforma estarán habilitadas las evidencias, materiales y grabaciones de las sesiones en línea de la Fase Análisis y Fase planeación para que puedan desarrollarlas y lograr ponerse al día. Espero aprovechen esta oportunidad y logren continuar su proceso formativo. Ánimo
Selecciona cursos:
NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL (2374639)
Miembros de los grupos:
ANA MARIA GUEVARA BARBOSA
YULITZA MONTOYA OSPINA
GLORIA ISABEL ROMERO BUSTOS
DANIEL FELIPE LOPEZ USMA
OLIVER SNEIDER CASTILLO GUTIERREZ
HELMUTH ANDRES BENAVIDES REALES
JORGE MARIO MARTINEZ CORTES
MILLER CAMILO LEON SILVA
LILIANA FIERRO CORRALES
NIDIA ALEJANDRA CRUZ HERRERA
LUISA FERNANDA LOZANO ORJUELA
LINA TERESA ZAPATA JIMENEZ
YESENIA MARIA PACHECO VERGARA
LAURA DANIELA GIRALDO ARBOLEDA
HUMBERTO ENRIQUE MIER DE LA HOZ
JENNIFER GONZALEZ OROZCO
JUAN MINA DIEGO
JUAN MANUEL ROMERO CORTÉS
CARLOS ANDRES PAVA LOZADA
NATALIA CAROLINA FERNANDEZ

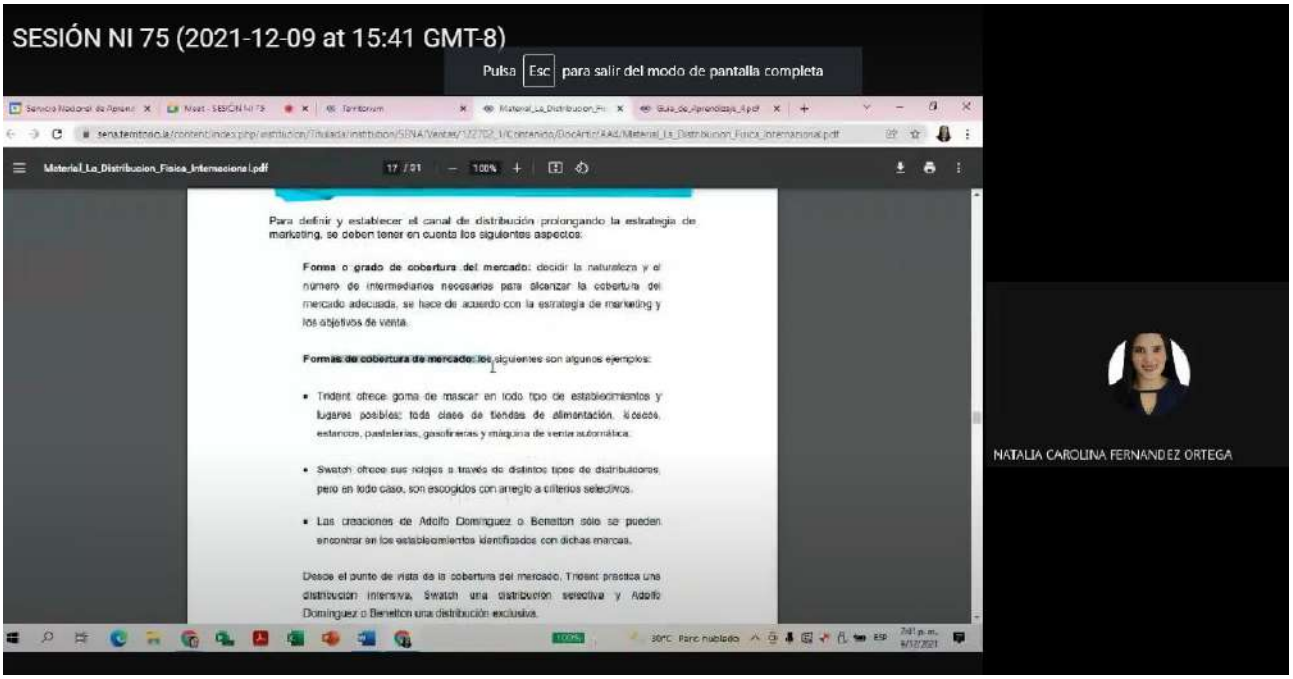

bhq-wyot-pmm (2021-12-02 at 15:33 GMT-8)
GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
PROCEDIMIENTO DESARROLLO CURRICULAR
CRONOGRAMA FASE EVALUACIÓN
Nombre de programa: TECNÓLOGO EN NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL
Nombre del Proyecto: NEGOCIACIÓN DE PRODUCTOS COLOMBIANOS BASADOS EN LOS ACUERDOS INTERNACIONALES
ACTIVIDADES DEL PROYECTO
ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE
RESULTADOS DE APRENDIZAJE
EVIDENCIAS A ENTREGAR
FORMA DE ENTREGA
INSTRUCTOR RESPONSABLE
INICIO
FINAL
AP.14
Actividad aprendizaje 14
240201501-07:
Evidencia 1:
Individual
Instructor Bilingüismo
29/11/2021
5/12/2021
NATALIA CAROLINA FERNANDEZ ORTEGA

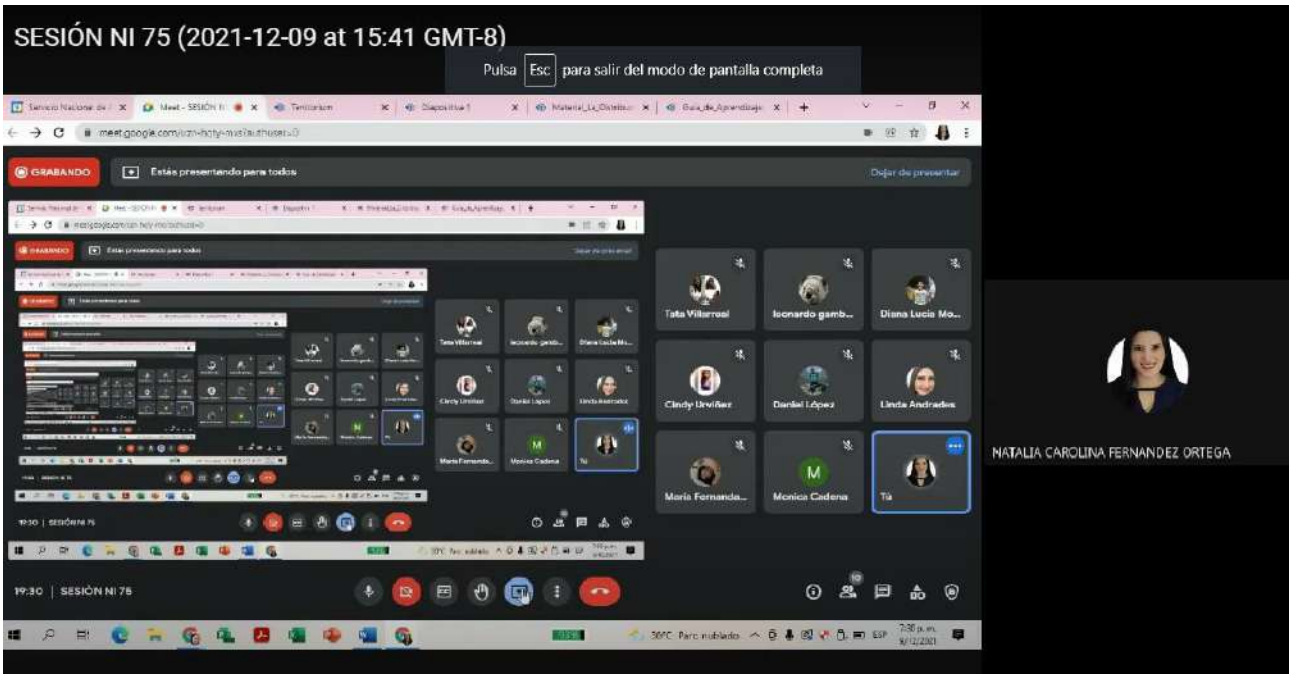

SESIÓN NI 95 Y 96 (2021-12-09 at 17:05 GMT-8)

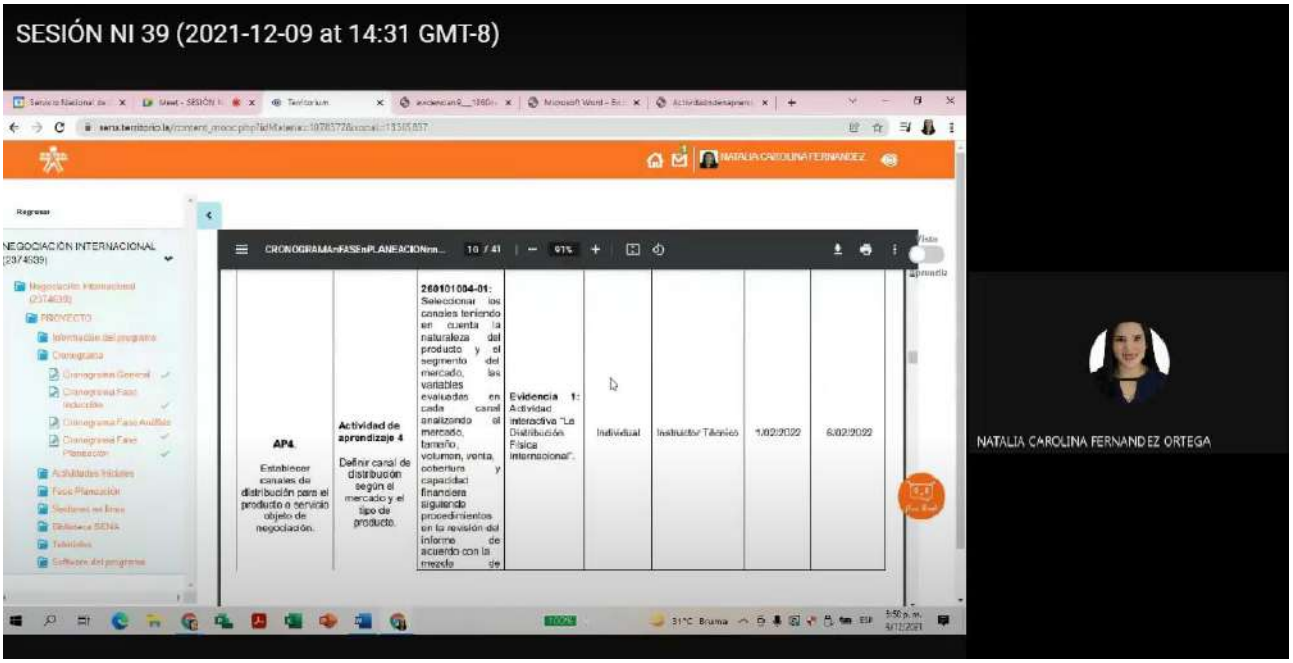

SESIÓN NI 95 Y 96 (2021-12-09 at 17:05 GMT-8)
Banco de la República | Colombia
Somos el banco central de Colombia
Navegue por temas
El Banco
Noticias y publicaciones
Estadísticas
Servicios
Cultural
Contactos
Moneda Bicentenario
¡NUEVO! Estadísticas Banrep
Precios e inflación
Tasas de interés y sector financiero
Operaciones del Banco en los mercados y reservas internacionales
Sector externo, tasas de cambio y derivados
Actividad económica, mercado laboral y cuentas financieras
Sector público y deuda pública
Encuestas
Boletines y resúmenes estadísticos
¡NUEVO!
Estadísticas Banrep
Información del mercado en tiempo real
+ info
Encuestas
MIÉRCOLES 20 OCTUBRE 2021
VIERNES 15 OCTUBRE 2021
LUNES 20 SEPTIEMBRE 2021
MIÉRCOLES 15 SEPTIEMBRE 2021
NATALIA CAROLINA FERNANDEZ ORTEGA

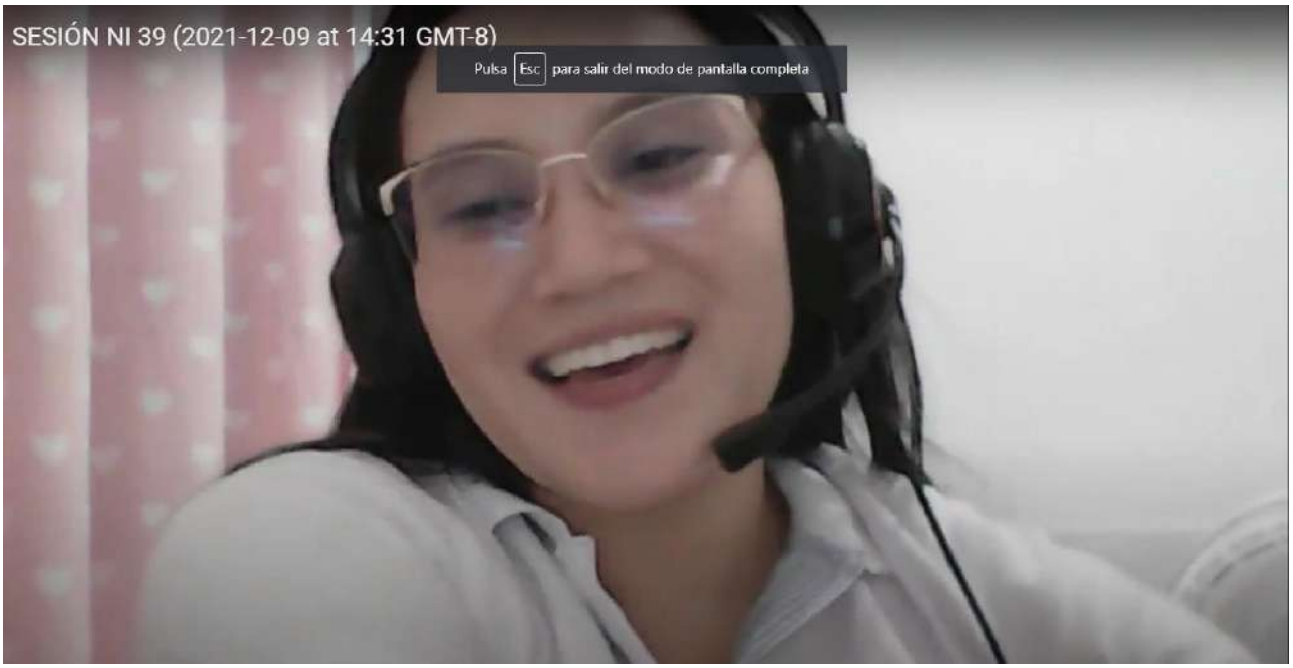

SESIÓN NI 95 Y 96 (2021-12-09 at 17:05 GMT-8)
GRABANDO
Estás presentando para todos
Dejar de presentar
Claudia Fierro
GLORIA FLOREZ
DIANA MARCELA LOZAN...
Yarima Pinzon castellano
jon jairo gaviria hoyos
Karen Carvajal
20:45 | SESIÓN NI 95 Y 96
NATALIA CAROLINA FERNANDEZ ORTEGA

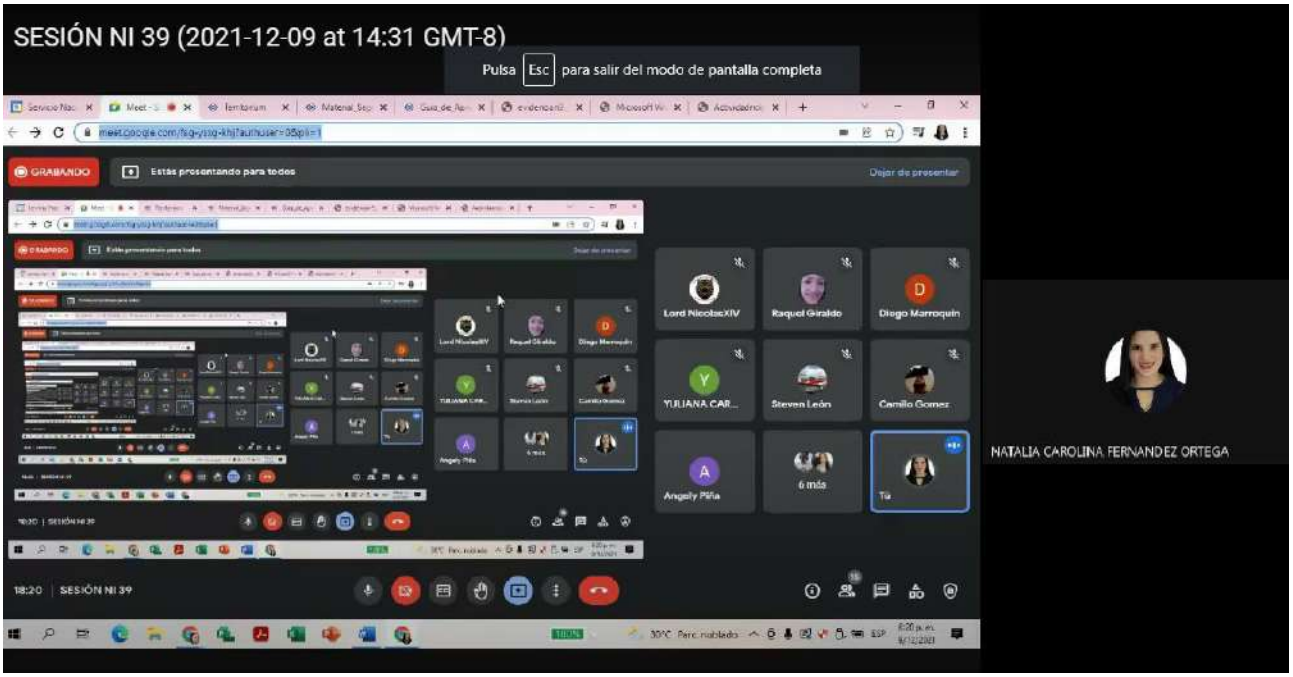

SESIÓN NI 75 (2021-12-09 at 15:41 GMT-8)

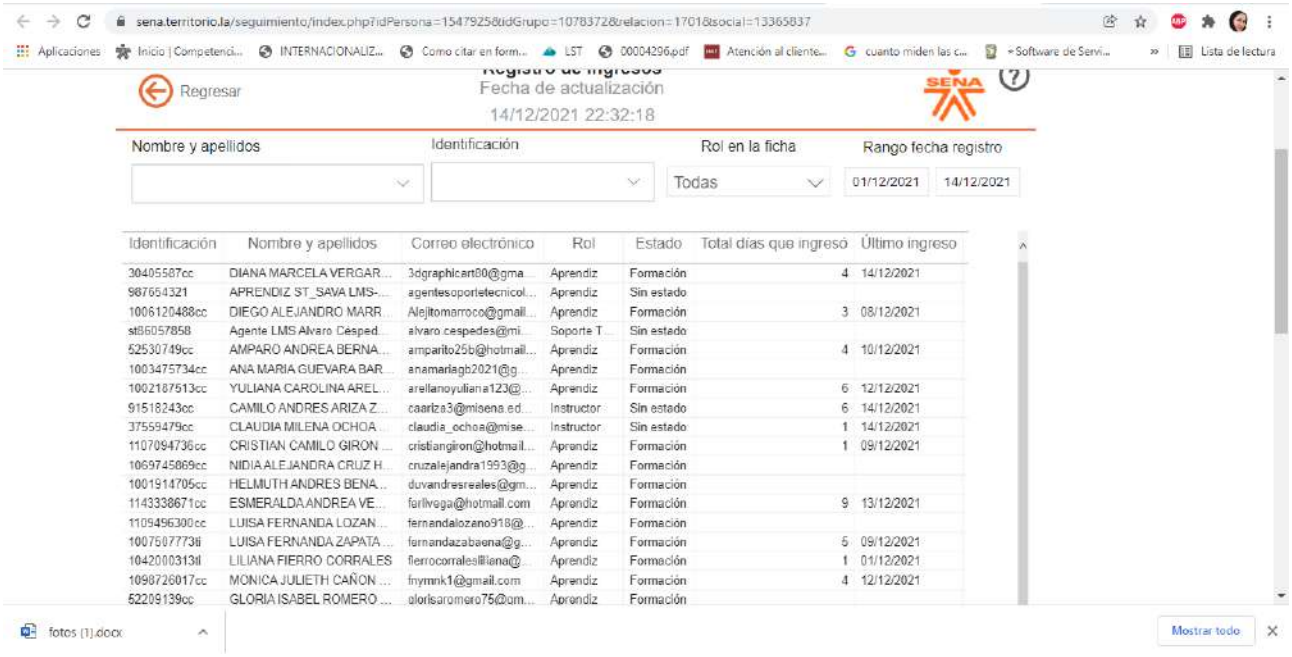

SESIÓN NI 75 (2021-12-09 at 15:41 GMT-8)
Pulsa Esc para salir del modo de pantalla completa
Material_La_Distribucion_Fisica_Internacional.pdf
17 / 31
100%
Para definir y establecer el canal de distribución prolongando la estrategia de marketing, se deben tener en cuenta los siguientes aspectos:
Forma o grado de cobertura del mercado: decidir la naturaleza y el número de intermediarios necesarios para alcanzar la cobertura del mercado adecuada, se hace de acuerdo con la estrategia de marketing y los objetivos de venta.
Formas de cobertura de mercado: los siguientes son algunos ejemplos:
Trident ofrece goma de mascar en todo tipo de establecimientos y lugares posibles: toda clase de tiendas de alimentación, kioscos, estancos, pastelerías, gasolineras y máquina de venta automática.
Swatch ofrece sus relojes a través de distintos tipos de distribuidores, pero en todo caso, son escogidos con arreglo a criterios selectivos.
Las creaciones de Adolfo Domínguez o Benetton sólo se pueden encontrar en los establecimientos identificados con dichas marcas.
Desde el punto de vista de la cobertura del mercado, Trident practica una distribución intensiva, Swatch una distribución selectiva y Adolfo Domínguez o Benetton una distribución exclusiva.
NATALIA CAROLINA FERNANDEZ ORTEGA

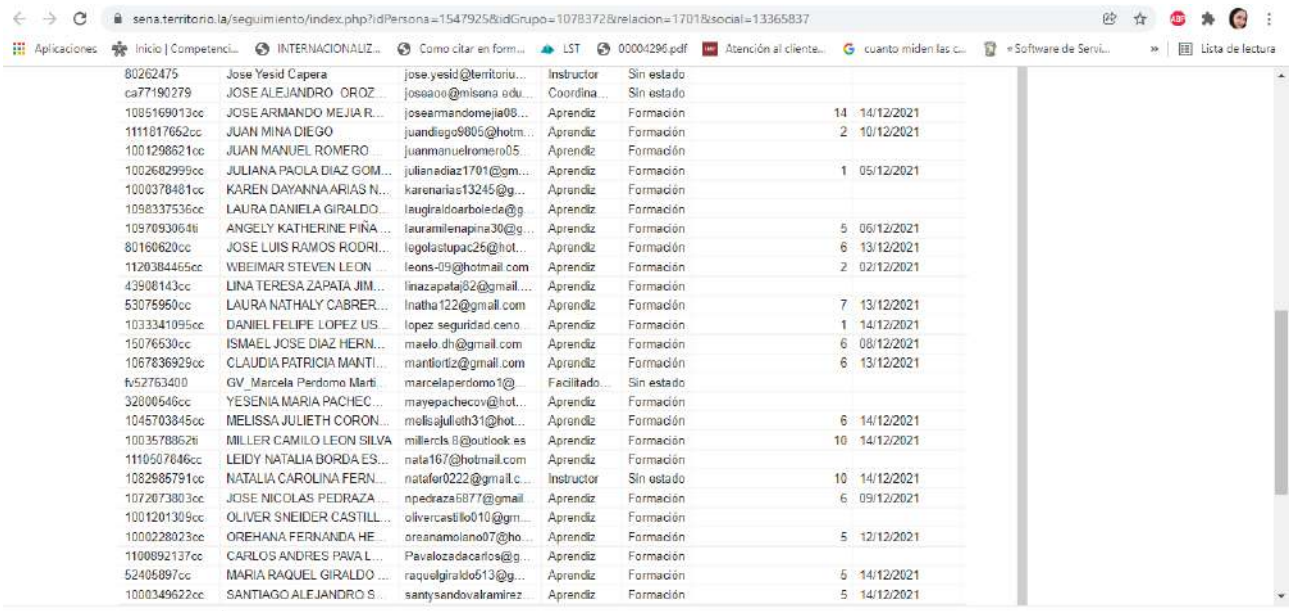

SESIÓN NI 75 (2021-12-09 at 15:41 GMT-8)
Pulsa Esc para salir del modo de pantalla completa
GRABANDO
Estás presentando para todos
Dejar de presentar
Tata Villarroel
Leonardo gamb...
Diana Lucia Mo...
Cindy Urviñez
Daniel López
Linda Andrades
María Fernanda...
Monica Cadena
Tú
19:30 | SESIÓN NI 75
NATALIA CAROLINA FERNANDEZ ORTEGA

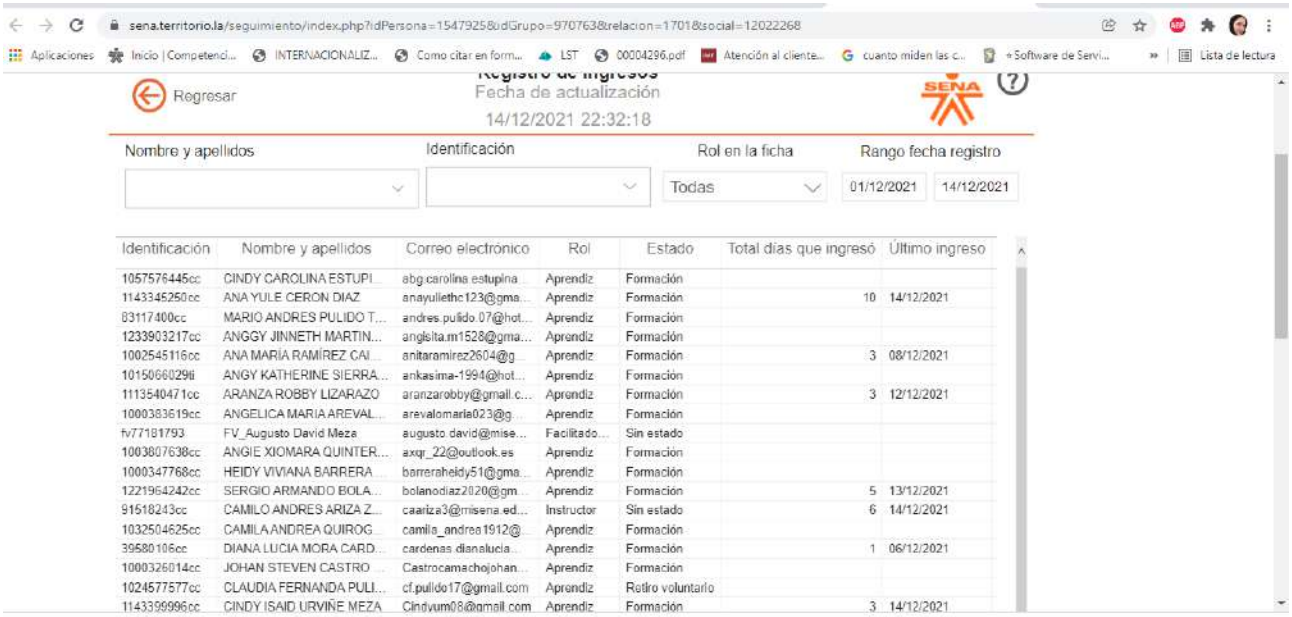

SESIÓN NI 39 (2021-12-09 at 14:31 GMT-8)
NATALIA CAROLINA FERNANDEZ
NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL
CRONOGRAMA-FASE-PLANEACIÓN
AP4.
Establecer canales de distribución para el producto o servicio objeto de negociación.
Actividad de aprendizaje 4
Definir canal de distribución según el mercado y el tipo de producto.
260101084-01: Seleccionar los canales teniendo en cuenta la naturaleza del producto y el segmento del mercado, las variables evaluadas en cada canal analizando el mercado, tamaño, volumen, venta, cobertura y capacidad financiera siguiendo procedimientos en la revisión del informe de acuerdo con la medida de
Evidencia 1: Actividad interactiva "La Distribución Física Internacional".
Individual
Instructor Técnico
1/02/2022
6/02/2022
NATALIA CAROLINA FERNANDEZ ORTEGA

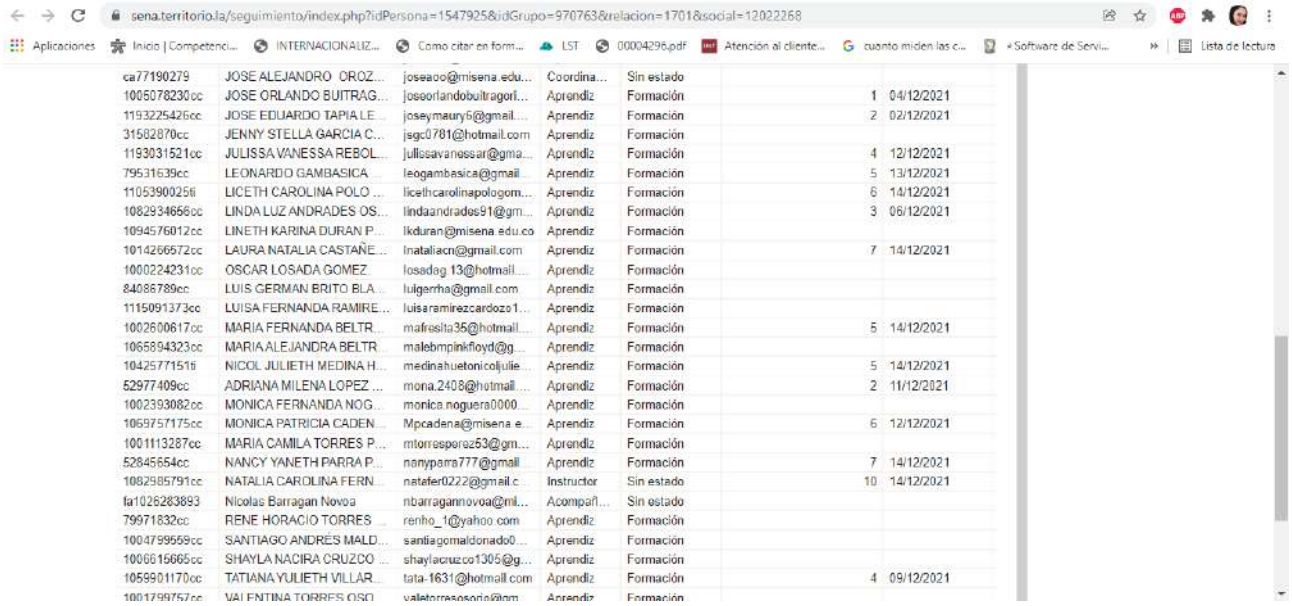

SESIÓN NI 39 (2021-12-09 at 14:31 GMT-8)
Pulsa Esc para salir del modo de pantalla completa

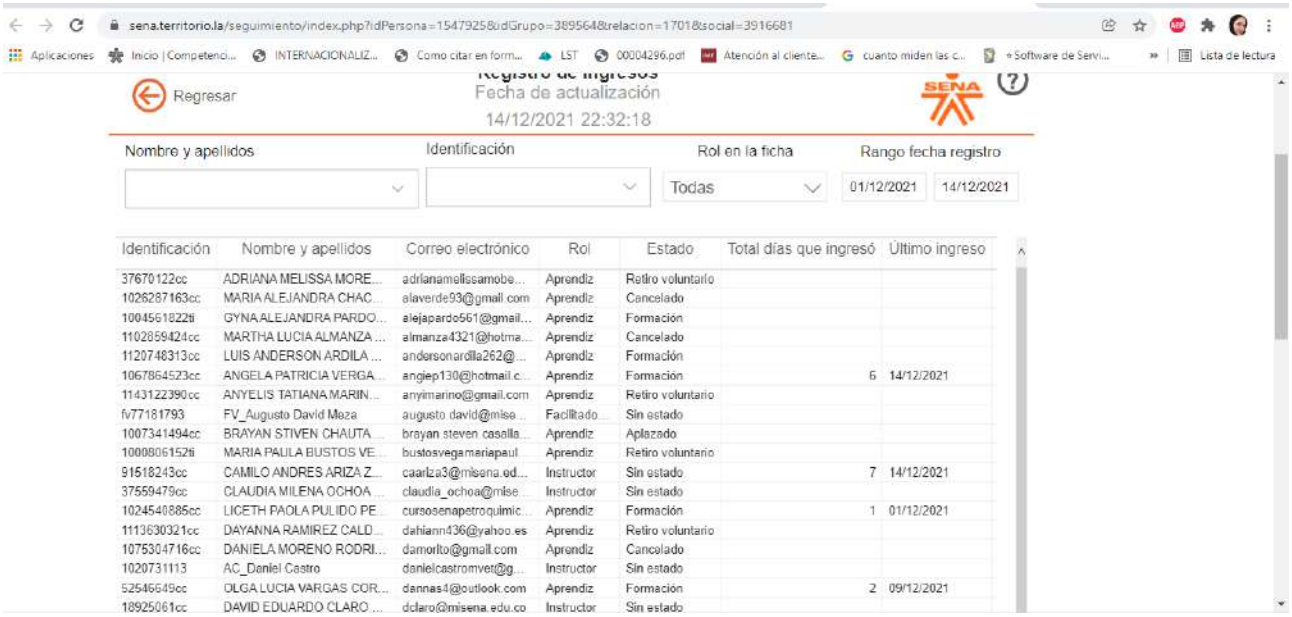

SESIÓN NI 39 (2021-12-09 at 14:31 GMT-8)
Pulsa Esc para salir del modo de pantalla completa
GRABANDO
Estás presentando para todos
Dejar de presentar
Lord NicolasXIV
Raquel Giraldo
Diego Marroquin
YULIANA CAR...
Steven León
Camilo Gomez
Angely Piña
6 más
Tú
18:20 | SESIÓN NI 39
NATALIA CAROLINA FERNANDEZ ORTEGA

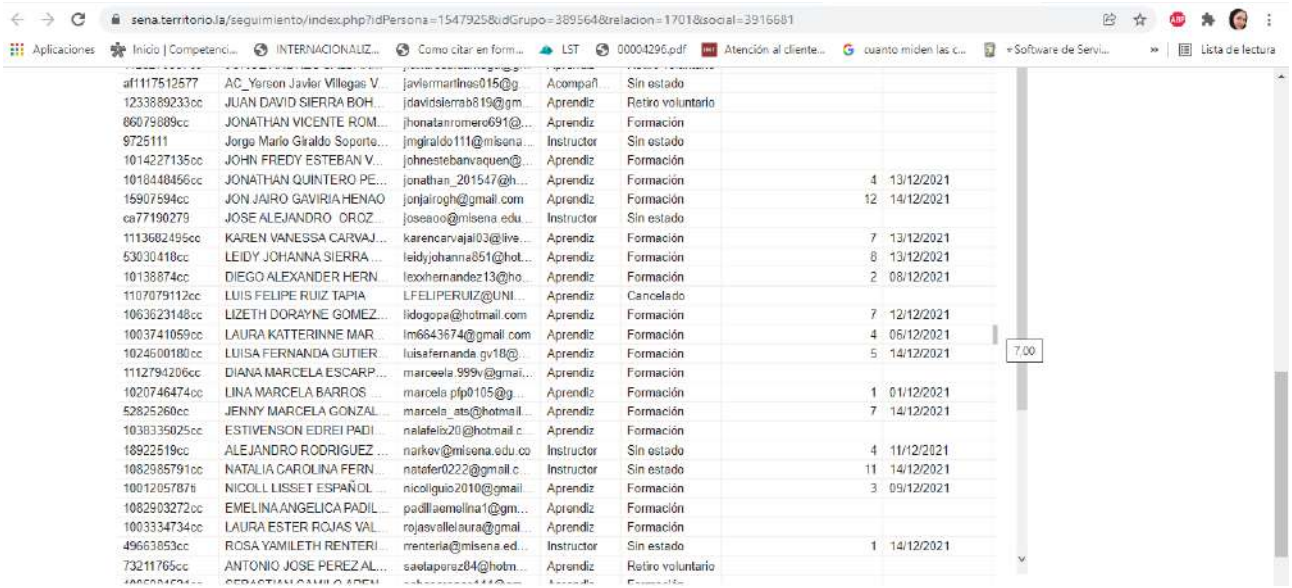

sena.territorio.la/seguimiento/index.php?idPersona=1547925&idGrupo=1078372&relacion=1701&social=13365837
Regresar
Registro de ingresos
Fecha de actualización
14/12/2021 22:32:18
Nombre y apellidos
Identificación
Rol en la ficha
Todas
Rango fecha registro
01/12/2021
14/12/2021
Identificación | Nombre y apellidos | Correo electrónico | Rol | Estado | Total días que ingresó | Último ingreso
30405587cc | DIANA MARCELA VERGAR... | 3dgraphicart00@gma... | Aprendiz | Formación | 4 | 14/12/2021
987654321 | APRENDIZ ST_SAVA LMS-... | agentesoporletecnicol... | Aprendiz | Sin estado
1006120488cc | DIEGO ALEJANDRO MARR... | Alejitomarroco@gmail... | Aprendiz | Formación | 3 | 08/12/2021
st86057858 | Agente LMS Alvaro Cesped... | alvaro.cespedes@mi... | Soporte T... | Sin estado
52530749cc | AMPARO ANDREA BERNA... | amparito25b@hotmail... | Aprendiz | Formación | 4 | 10/12/2021
1003475734cc | ANA MARIA GUEVARA BAR... | anamariagb2021@g... | Aprendiz | Formación
1002187513cc | YULIANA CAROLINA AREL... | arellanoyuliana123@... | Aprendiz | Formación | 6 | 12/12/2021
91518243cc | CAMILO ANDRES ARIZA Z... | caarlza3@misena.ed... | Instructor | Sin estado | 6 | 14/12/2021
37559479cc | CLAUDIA MILENA OCHOA ... | claudia_ochoa@mise... | Instructor | Sin estado | 1 | 14/12/2021
1107094736cc | CRISTIAN CAMILO GIRON ... | cristiangiron@hotmail... | Aprendiz | Formación | 1 | 09/12/2021
1069745869cc | NIDIA ALEJANDRA CRUZ H... | cruzalejandra1993@g... | Aprendiz | Formación
1001914705cc | HELMUTH ANDRES BENA... | duvandresreales@gm... | Aprendiz | Formación
1143338671cc | ESMERALDA ANDREA VE... | farlivega@hotmail.com | Aprendiz | Formación | 9 | 13/12/2021
1109496300cc | LUISA FERNANDA LOZAN ... | fernandalozano918@... | Aprendiz | Formación
1007507773ti | LUISA FERNANDA ZAPATA ... | fernandazabaena@g... | Aprendiz | Formación | 5 | 09/12/2021
1042000313ti | LILIANA FIERRO CORRALES | fierrocorralesliliana@... | Aprendiz | Formación | 1 | 01/12/2021
1098726017cc | MONICA JULIETH CAÑON ... | fnymnk1@gmail.com | Aprendiz | Formación | 4 | 12/12/2021
52209139cc | GLORIA ISABEL ROMERO ... | glorisaromero75@gm... | Aprendiz | Formación
fotos (1).docx
Mostrar todo

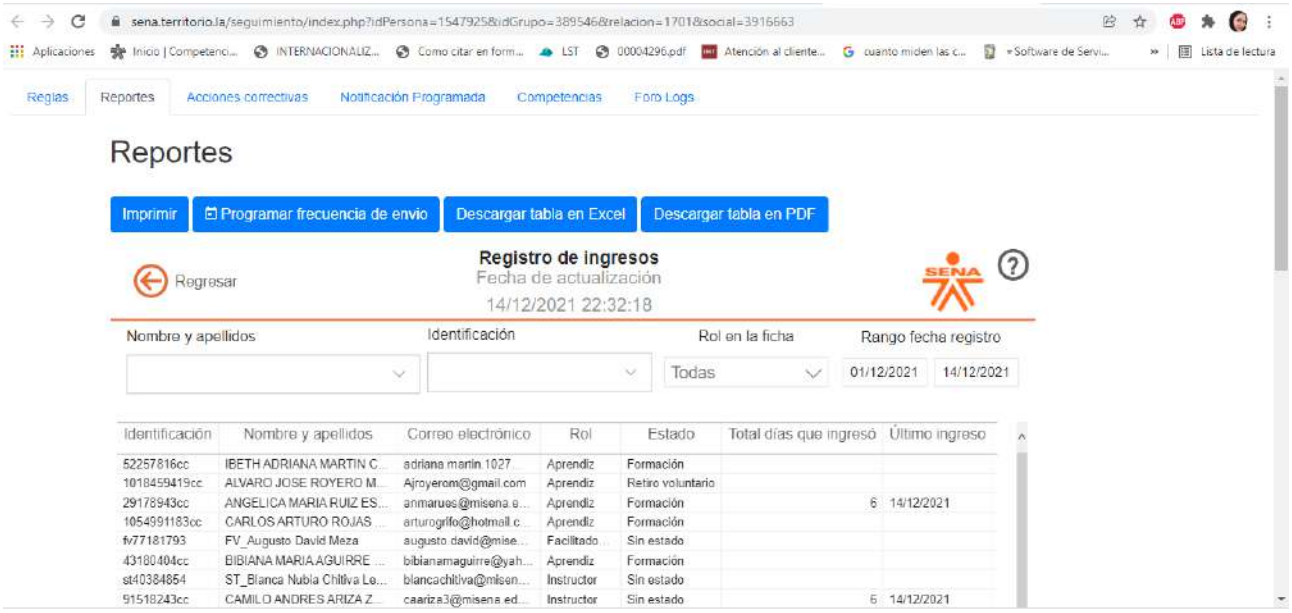

sena.territorio.la/seguimiento/index.php?idPersona=1547925&idGrupo=1078372&relacion=1701&social=13365837
80262475 | Jose Yesid Capera | jose.yesid@territoriu... | Instructor | Sin estado
ca77190279 | JOSE ALEJANDRO OROZ... | joseaoo@misena.edu... | Coordina... | Sin estado
1085169013cc | JOSE ARMANDO MEJIA R... | josearmandomejia08... | Aprendiz | Formación | 14 | 14/12/2021
1111817662cc | JUAN MINA DIEGO | juandiego9805@hotm... | Aprendiz | Formación | 2 | 10/12/2021
1001298621cc | JUAN MANUEL ROMERO ... | juanmanuelromero05... | Aprendiz | Formación
1002682999cc | JULIANA PAOLA DIAZ GOM... | julianadiaz1701@gm... | Aprendiz | Formación | 1 | 05/12/2021
1000378481cc | KAREN DAYANNA ARIAS N... | karenarias13245@g... | Aprendiz | Formación
1098337536cc | LAURA DANIELA GIRALDO... | laugiraldoarboleda@g... | Aprendiz | Formación
1097093064ti | ANGELY KATHERINE PIÑA ... | lauramilenapina30@g... | Aprendiz | Formación | 5 | 06/12/2021
80160620cc | JOSE LUIS RAMOS RODRI... | legolastupac25@hot... | Aprendiz | Formación | 6 | 13/12/2021
1120384465cc | WBEIMAR STEVEN LEON ... | leons-09@hotmail.com | Aprendiz | Formación | 2 | 02/12/2021
43908143cc | LINA TERESA ZAPATA JIM... | linazapataj82@gmail.... | Aprendiz | Formación
53075950cc | LAURA NATHALY CABRER... | lnatha122@gmail.com | Aprendiz | Formación | 7 | 13/12/2021
1033341095cc | DANIEL FELIPE LOPEZ US... | lopez.seguridad.ceno... | Aprendiz | Formación | 1 | 14/12/2021
15076630cc | ISMAEL JOSE DIAZ HERN... | maelo.dh@gmail.com | Aprendiz | Formación | 6 | 08/12/2021
1067836929cc | CLAUDIA PATRICIA MANTI... | mantiortiz@gmail.com | Aprendiz | Formación | 6 | 13/12/2021
fv52763400 | GV_Marcela Perdomo Marti... | marcelaperdomo1@... | Facilitado... | Sin estado
32806546cc | YESENIA MARIA PACHEC ... | mayepachecov@hot... | Aprendiz | Formación
1045703845cc | MELISSA JULIETH CORON... | melisajulieth31@hot... | Aprendiz | Formación | 6 | 14/12/2021
1003578862ti | MILLER CAMILO LEON SILVA | millercls.8@outlook.es | Aprendiz | Formación | 10 | 14/12/2021
1110507646cc | LEIDY NATALIA BORDA ES... | nata167@hotmail.com | Aprendiz | Formación
1082985791cc | NATALIA CAROLINA FERN... | natafer0222@gmail.c... | Instructor | Sin estado | 10 | 14/12/2021
1072073803cc | JOSE NICOLAS PEDRAZA ... | npedraza6877@gmail... | Aprendiz | Formación | 6 | 09/12/2021
1001201309cc | OLIVER SNEIDER CASTILL... | olivercastillo010@gm... | Aprendiz | Formación
1000228023cc | OREHANA FERNANDA HE... | oreanamolano07@ho... | Aprendiz | Formación | 5 | 12/12/2021
1100892137cc | CARLOS ANDRES PAVA L... | Pavalozadacarlos@g... | Aprendiz | Formación
52405897cc | MARIA RAQUEL GIRALDO ... | raquelgiraldo513@g... | Aprendiz | Formación | 5 | 14/12/2021
1000349622cc | SANTIAGO ALEJANDRO S... | santysandovalramirez... | Aprendiz | Formación | 5 | 14/12/2021

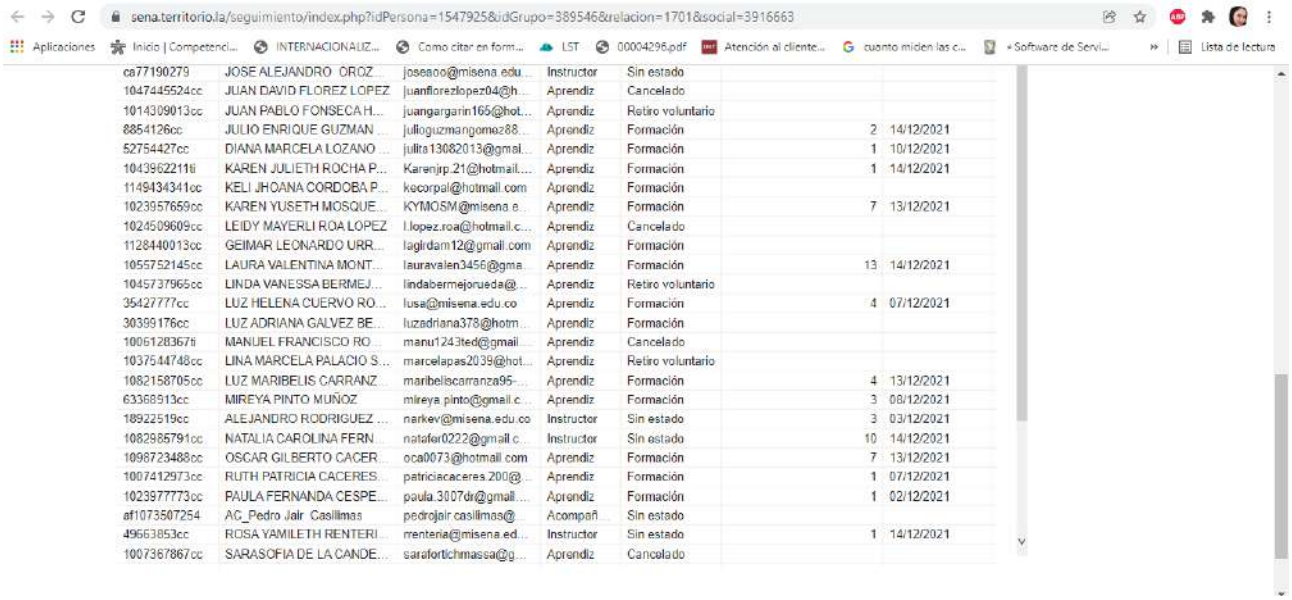

sena.territorio.la/seguimiento/index.php?idPersona=1547925&idGrupo=970763&relacion=1701&social=12022268
Regresar
Fecha de actualización
14/12/2021 22:32:18
Nombre y apellidos
Identificación
Rol en la ficha
Todas
Rango fecha registro
01/12/2021
14/12/2021
Identificación
Nombre y apellidos
Correo electrónico
Rol
Estado
Total días que ingresó
Último ingreso
1057576445cc CINDY CAROLINA ESTUPI... abg.carolina.estupina... Aprendiz Formación
1143345250cc ANA YULE CERON DIAZ anayulieth123@gma... Aprendiz Formación 10 14/12/2021
83117400cc MARIO ANDRES PULIDO T... andres.pulido.07@hot... Aprendiz Formación
1233903217cc ANGGY JINNETH MARTIN... angisita.m1528@gma... Aprendiz Formación
1002545116cc ANA MARÍA RAMÍREZ CAI... anitaramirez2604@g... Aprendiz Formación 3 08/12/2021
1015066029ti ANGY KATHERINE SIERRA... ankasima-1994@hot... Aprendiz Formación
1113540471cc ARANZA ROBBY LIZARAZO aranzarobby@gmail.c... Aprendiz Formación 3 12/12/2021
1000383619cc ANGELICA MARIA AREVAL... arevalomaria023@g... Aprendiz Formación
fv77181793 FV_Augusto David Meza augusto.david@mise... Facilitado... Sin estado
1003807638cc ANGIE XIOMARA QUINTER... axqr_22@outlook.es Aprendiz Formación
1000347768cc HEIDY VIVIANA BARRERA ... barreraheidy51@gma... Aprendiz Formación
1221964242cc SERGIO ARMANDO BOLA... bolanodiaz2020@gm... Aprendiz Formación 5 13/12/2021
91518243cc CAMILO ANDRES ARIZA Z... caariza3@misena.ed... Instructor Sin estado 6 14/12/2021
1032504625cc CAMILA ANDREA QUIROG... camila_andrea1912@... Aprendiz Formación
39580106cc DIANA LUCIA MORA CARD... cardenas.dianalucia... Aprendiz Formación 1 06/12/2021
1000326014cc JOHAN STEVEN CASTRO ... Castrocamachojohan... Aprendiz Formación
1024577577cc CLAUDIA FERNANDA PULI... cf.pulido17@gmail.com Aprendiz Retiro voluntario
1143399996cc CINDY ISAID URVIÑE MEZA Cindyum08@gmail.com Aprendiz Formación 3 14/12/2021

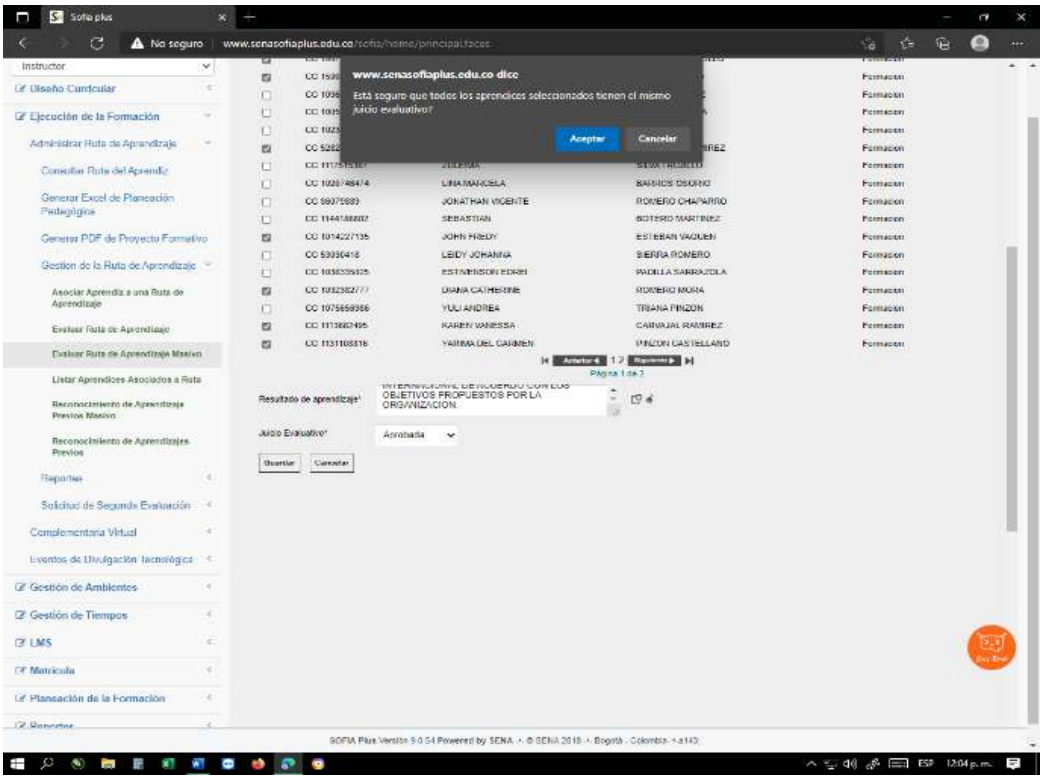

sena.territorio.la/seguimiento/index.php?idPersona=1547925&idGrupo=970763&relacion=1701&social=12022268
ca77190279 JOSE ALEJANDRO OROZ... joseaoo@misena.edu... Coordina... Sin estado
1005078230cc JOSE ORLANDO BUITRAG... joseorlandobuitragori... Aprendiz Formación 1 04/12/2021
1193225426cc JOSE EDUARDO TAPIA LE... joseymaury6@gmail.... Aprendiz Formación 2 02/12/2021
31582870cc JENNY STELLA GARCIA C... jsgc0781@hotmail.com Aprendiz Formación
1193031521cc JULISSA VANESSA REBOL... julissavanessar@gma... Aprendiz Formación 4 12/12/2021
79531639cc LEONARDO GAMBASICA ... leogambasica@gmail.... Aprendiz Formación 5 13/12/2021
1105390025ti LICETH CAROLINA POLO ... licethcarolinapologom... Aprendiz Formación 6 14/12/2021
1082934656cc LINDA LUZ ANDRADES OS... lindaandrades91@gm... Aprendiz Formación 3 06/12/2021
1094576012cc LINETH KARINA DURAN P... lkduran@misena.edu.co Aprendiz Formación
1014266572cc LAURA NATALIA CASTAÑE... lnataliacn@gmail.com Aprendiz Formación 7 14/12/2021
1000224231cc OSCAR LOSADA GOMEZ losadag.13@hotmail.... Aprendiz Formación
84086789cc LUIS GERMAN BRITO BLA... luigerrha@gmail.com Aprendiz Formación
1115091373cc LUISA FERNANDA RAMIRE... luisaramirezcardozo1... Aprendiz Formación
1002600617cc MARIA FERNANDA BELTR... mafresita35@hotmail.... Aprendiz Formación 5 14/12/2021
1065894323cc MARIA ALEJANDRA BELTR... malebmpinkfloyd@g... Aprendiz Formación
1042577151ti NICOL JULIETH MEDINA H... medinahuetonicoljulie... Aprendiz Formación 5 14/12/2021
52977409cc ADRIANA MILENA LOPEZ ... mona.2408@hotmail.... Aprendiz Formación 2 11/12/2021
1002393082cc MONICA FERNANDA NOG... monica.noguera0000... Aprendiz Formación
1065757175cc MONICA PATRICIA CADEN... Mpcadena@misena.e... Aprendiz Formación 6 12/12/2021
1001113287cc MARIA CAMILA TORRES P... mtorresperez53@gm... Aprendiz Formación
52845654cc NANCY YANETH PARRA P... nanyparra777@gmail.... Aprendiz Formación 7 14/12/2021
1082985791cc NATALIA CAROLINA FERN... natafer0222@gmail.c... Instructor Sin estado 10 14/12/2021
fa1026283893 Nicolas Barragan Novoa nbarragannovoa@mi... Acompañ... Sin estado
79971832cc RENE HORACIO TORRES ... renho_1@yahoo.com Aprendiz Formación
1004799559cc SANTIAGO ANDRÉS MALD... santiagomaldonado0... Aprendiz Formación
1006615665cc SHAYLA NACIRA CRUZCO ... shaylacruzco1305@g... Aprendiz Formación
1059901170cc TATIANA YULIETH VILLAR... tata-1631@hotmail.com Aprendiz Formación 4 09/12/2021
1001799757cc VALENTINA TORRES OSO... valetorresosorio@gm... Aprendiz Formación

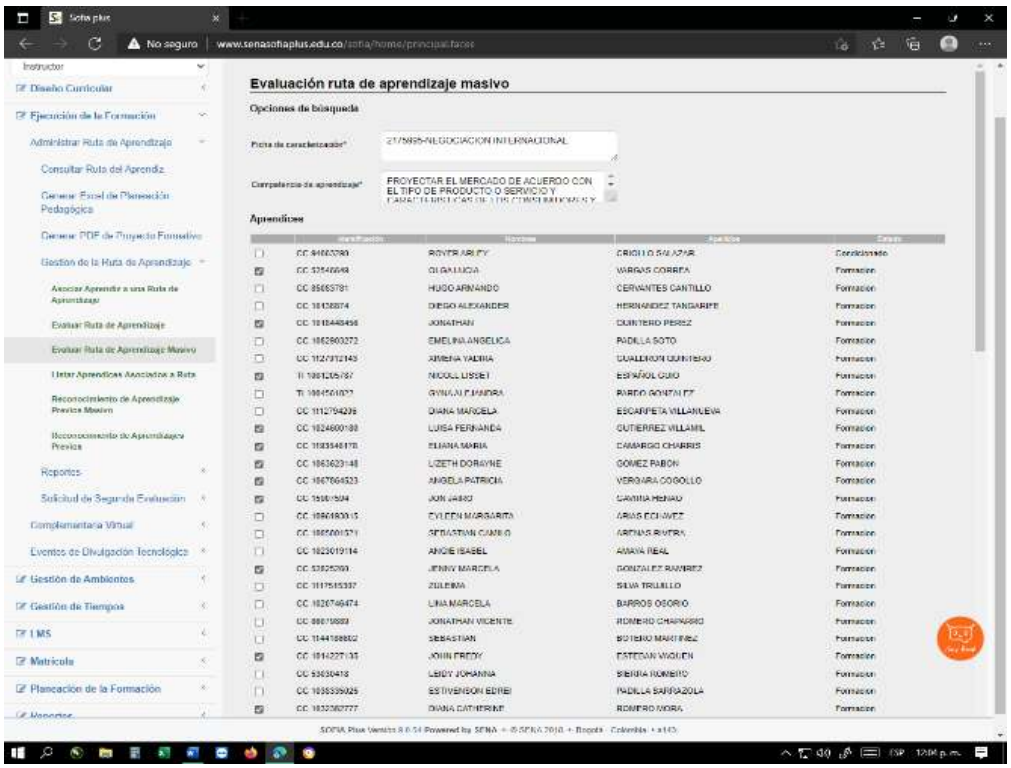

sena.territorio.la/seguimiento/index.php?idPersona=1547925&idGrupo=389564&relacion=1701&social=3916681
Regresar
Fecha de actualización
14/12/2021 22:32:18
Nombre y apellidos
Identificación
Rol en la ficha
Todas
Rango fecha registro
01/12/2021
14/12/2021
Identificación | Nombre y apellidos | Correo electrónico | Rol | Estado | Total días que ingresó | Último ingreso
37670122cc | ADRIANA MELISSA MORE... | adrianamelissamobe... | Aprendiz | Retiro voluntario
1026287163cc | MARIA ALEJANDRA CHAC... | alaverde93@gmail.com | Aprendiz | Cancelado
1004561822ti | GYNA ALEJANDRA PARDO... | alejapardo561@gmail... | Aprendiz | Formación
1102859424cc | MARTHA LUCIA ALMANZA ... | almanza4321@hotma... | Aprendiz | Cancelado
1120748313cc | LUIS ANDERSON ARDILA ... | andersonardila262@... | Aprendiz | Formación
1067864523cc | ANGELA PATRICIA VERGA... | angiep130@hotmail.c... | Aprendiz | Formación | 6 | 14/12/2021
1143122390cc | ANYELIS TATIANA MARIN... | anyimarino@gmail.com | Aprendiz | Retiro voluntario
fv77181793 | FV_Augusto David Meza | augusto.david@mise... | Facilitado... | Sin estado
1007341494cc | BRAYAN STIVEN CHAUTA ... | brayan.steven.casalla... | Aprendiz | Aplazado
1000806152ti | MARIA PAULA BUSTOS VE... | bustosvegamariapaul... | Aprendiz | Retiro voluntario
91518243cc | CAMILO ANDRES ARIZA Z... | caariza3@misena.ed... | Instructor | Sin estado | 7 | 14/12/2021
37559479cc | CLAUDIA MILENA OCHOA ... | claudia_ochoa@mise... | Instructor | Sin estado
1024540885cc | LICETH PAOLA PULIDO PE... | cursosenapetroquimic... | Aprendiz | Formación | 1 | 01/12/2021
1113630321cc | DAYANNA RAMIREZ CALD... | dahiann436@yahoo.es | Aprendiz | Retiro voluntario
1075304716cc | DANIELA MORENO RODRI... | damorito@gmail.com | Aprendiz | Cancelado
1020731113 | AC_Daniel Castro | danielcastromvet@g... | Instructor | Sin estado
52546649cc | OLGA LUCIA VARGAS COR... | dannas4@outlook.com | Aprendiz | Formación | 2 | 09/12/2021
18925061cc | DAVID EDUARDO CLARO ... | dclaro@misena.edu.co | Instructor | Sin estado

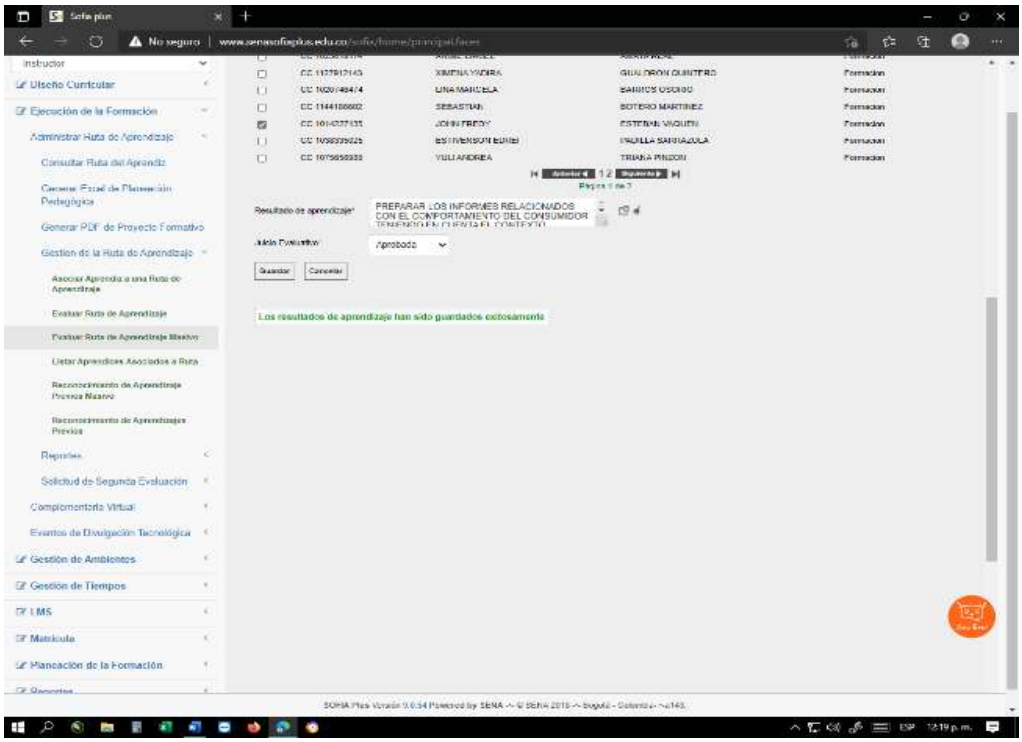

sena.territorio.la/seguimiento/index.php?idPersona=1547925&idGrupo=389564&relacion=1701&social=3916681
af1117512577 | AC_Yerson Javier Villegas V... | javiermartinez015@g... | Acompañ... | Sin estado
1233889233cc | JUAN DAVID SIERRA BOH... | jdavidsierrab819@gm... | Aprendiz | Retiro voluntario
86079889cc | JONATHAN VICENTE ROM... | jhonatanromero691@... | Aprendiz | Formación
9725111 | Jorge Mario Giraldo Soporte... | jmgiraldo111@misena.... | Instructor | Sin estado
1014227135cc | JOHN FREDY ESTEBAN V... | johnestebanvaquen@... | Aprendiz | Formación
1018448456cc | JONATHAN QUINTERO PE... | jonathan_201547@h... | Aprendiz | Formación | 4 | 13/12/2021
15907594cc | JON JAIRO GAVIRIA HENAO | jonjairogh@gmail.com | Aprendiz | Formación | 12 | 14/12/2021
ca77190279 | JOSE ALEJANDRO OROZ... | joseaoo@misena.edu... | Instructor | Sin estado
1113682495cc | KAREN VANESSA CARVAJ... | karencarvajal03@live... | Aprendiz | Formación | 7 | 13/12/2021
53030418cc | LEIDY JOHANNA SIERRA ... | leidyjohanna851@hot... | Aprendiz | Formación | 8 | 13/12/2021
10138874cc | DIEGO ALEXANDER HERN... | lexxhernandez13@ho... | Aprendiz | Formación | 2 | 08/12/2021
1107079112cc | LUIS FELIPE RUIZ TAPIA | LFELIPERUIZ@UNI... | Aprendiz | Cancelado
1063623148cc | LIZETH DORAYNE GOMEZ... | lidogopa@hotmail.com | Aprendiz | Formación | 7 | 12/12/2021
1003741059cc | LAURA KATTERINNE MAR... | lm6643674@gmail.com | Aprendiz | Formación | 4 | 06/12/2021
1024600180cc | LUISA FERNANDA GUTIER... | luisafernanda.gv18@... | Aprendiz | Formación | 5 | 14/12/2021
1112794206cc | DIANA MARCELA ESCARP... | marceela.999v@gmai... | Aprendiz | Formación
1020746474cc | LINA MARCELA BARROS ... | marcela.pfp0105@g... | Aprendiz | Formación | 1 | 01/12/2021
52825260cc | JENNY MARCELA GONZAL... | marcela_ats@hotmail... | Aprendiz | Formación | 7 | 14/12/2021
1038335025cc | ESTIVENSON EDREI PADI... | nalafelix20@hotmail.c... | Aprendiz | Formación
18922519cc | ALEJANDRO RODRIGUEZ ... | narkov@misena.edu.co | Instructor | Sin estado | 4 | 11/12/2021
1082985791cc | NATALIA CAROLINA FERN... | natafer0222@gmail.c... | Instructor | Sin estado | 11 | 14/12/2021
1001205787ti | NICOLL LISSET ESPAÑOL ... | nicollguio2010@gmail... | Aprendiz | Formación | 3 | 09/12/2021
1082903272cc | EMELINA ANGELICA PADIL... | padillaemelina1@gm... | Aprendiz | Formación
1003334734cc | LAURA ESTER ROJAS VAL... | rojasvallelaura@gmail... | Aprendiz | Formación
49663853cc | ROSA YAMILETH RENTERI... | renteria@misena.ed... | Instructor | Sin estado | 1 | 14/12/2021
73211765cc | ANTONIO JOSE PEREZ AL... | saelaperez84@hotm... | Aprendiz | Retiro voluntario
7.00

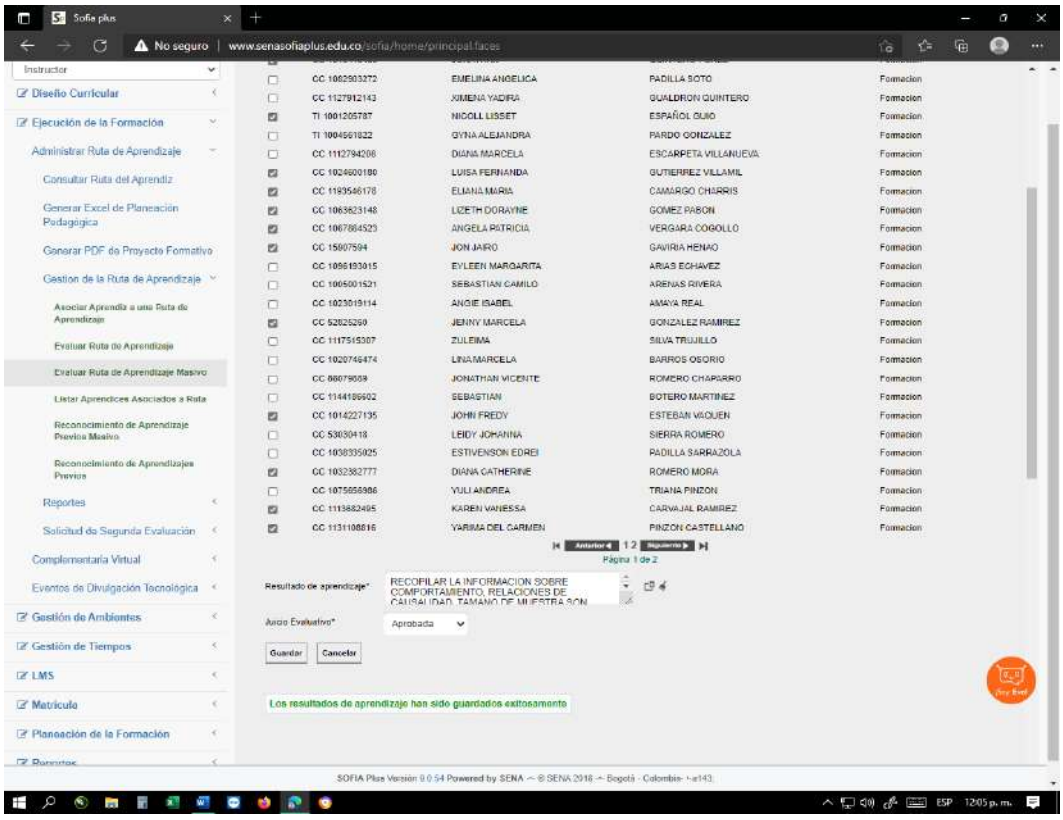

sena.territorio.la/seguimiento/index.php?idPersona=1547925&idGrupo=389546&relacion=1701&social=3916663
Reglas
Reportes
Acciones correctivas
Notificación Programada
Competencias
Foro Logs
Reportes
Imprimir
Programar frecuencia de envio
Descargar tabla en Excel
Descargar tabla en PDF
Regresar
Registro de ingresos
Fecha de actualización
14/12/2021 22:32:18
Nombre y apellidos
Identificación
Rol en la ficha
Todas
Rango fecha registro
01/12/2021
14/12/2021
Identificación
Nombre y apellidos
Correo electrónico
Rol
Estado
Total días que ingresó
Último ingreso
52257816cc IBETH ADRIANA MARTIN C... adriana martin 1027 Aprendiz Formación
1018459419cc ALVARO JOSE ROYERO M... Ajroyerom@gmail.com Aprendiz Retiro voluntario
29178943cc ANGELICA MARIA RUIZ ES... anmarues@misena.e... Aprendiz Formación 6 14/12/2021
1054991183cc CARLOS ARTURO ROJAS ... arturogrifo@hotmail.c... Aprendiz Formación
fv77181793 FV_Augusto David Meza augusto.david@mise... Facilitado... Sin estado
43180404cc BIBIANA MARIA AGUIRRE ... bibianamaguirre@yah... Aprendiz Formación
st40384854 ST_Blanca Nubia Chitiva Le... blancachitiva@misen... Instructor Sin estado
91518243cc CAMILO ANDRES ARIZA Z... caariza3@misena.ed... Instructor Sin estado 6 14/12/2021

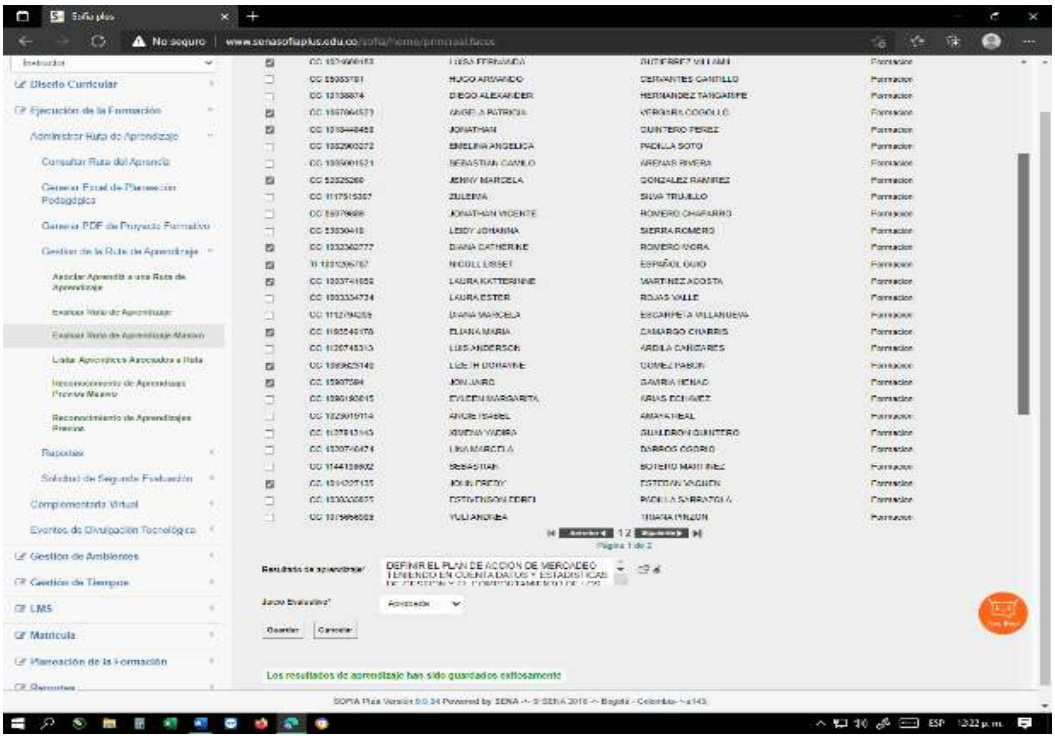

sena.territorio.la/seguimiento/index.php?idPersona=1547925&idGrupo=389546&relacion=1701&social=3916663
ca77190279 JOSE ALEJANDRO OROZ... joseaoo@misena.edu... Instructor Sin estado
1047445524cc JUAN DAVID FLOREZ LOPEZ juanflorezlopez04@h... Aprendiz Cancelado
1014309013cc JUAN PABLO FONSECA H... juangargarin165@hot... Aprendiz Retiro voluntario
8854126cc JULIO ENRIQUE GUZMAN ... julioguzmangomez88... Aprendiz Formación 2 14/12/2021
52754427cc DIANA MARCELA LOZANO ... julita13082013@gmail... Aprendiz Formación 1 10/12/2021
1043962211ti KAREN JULIETH ROCHA P... Karenjrp.21@hotmail.... Aprendiz Formación 1 14/12/2021
1149434341cc KELI JHOANA CORDOBA P... kecorpal@hotmail.com Aprendiz Formación
1023957659cc KAREN YUSETH MOSQUE... KYMOSM@misena.e... Aprendiz Formación 7 13/12/2021
1024509609cc LEIDY MAYERLI ROA LOPEZ l.lopez.roa@hotmail.c... Aprendiz Cancelado
1128440013cc GEIMAR LEONARDO URR... lagirdam12@gmail.com Aprendiz Formación
1055752145cc LAURA VALENTINA MONT... lauravalen3456@gma... Aprendiz Formación 13 14/12/2021
1045737965cc LINDA VANESSA BERMEJ... lindabermejorueda@... Aprendiz Retiro voluntario
35427777cc LUZ HELENA CUERVO RO... lusa@misena.edu.co Aprendiz Formación 4 07/12/2021
30399176cc LUZ ADRIANA GALVEZ BE... luzadriana378@hotm... Aprendiz Formación
1006128367ti MANUEL FRANCISCO RO... manu1243ted@gmail.... Aprendiz Cancelado
1037544748cc LINA MARCELA PALACIO S... marcelapas2039@hot... Aprendiz Retiro voluntario
1082158705cc LUZ MARIBELIS CARRANZ... maribeliscarranza95-... Aprendiz Formación 4 13/12/2021
63368913cc MIREYA PINTO MUÑOZ mireya.pinto@gmail.c... Aprendiz Formación 3 08/12/2021
18922519cc ALEJANDRO RODRIGUEZ ... narkev@misena.edu.co Instructor Sin estado 3 03/12/2021
1082985791cc NATALIA CAROLINA FERN... natafer0222@gmail.c... Instructor Sin estado 10 14/12/2021
1098723488cc OSCAR GILBERTO CACER... oca0073@hotmail.com Aprendiz Formación 7 13/12/2021
1007412973cc RUTH PATRICIA CACERES... patriciacaceres.200@... Aprendiz Formación 1 07/12/2021
1023977773cc PAULA FERNANDA CESPE... paula.3007dr@gmail.... Aprendiz Formación 1 02/12/2021
af1073507254 AC_Pedro Jair Casilimas pedrojair.casilimas@... Acompañ... Sin estado
49663853cc ROSA YAMILETH RENTERI... renteria@misena.ed... Instructor Sin estado 1 14/12/2021
1007367867cc SARASOFIA DE LA CANDE... sarafortichmassa@g... Aprendiz Cancelado

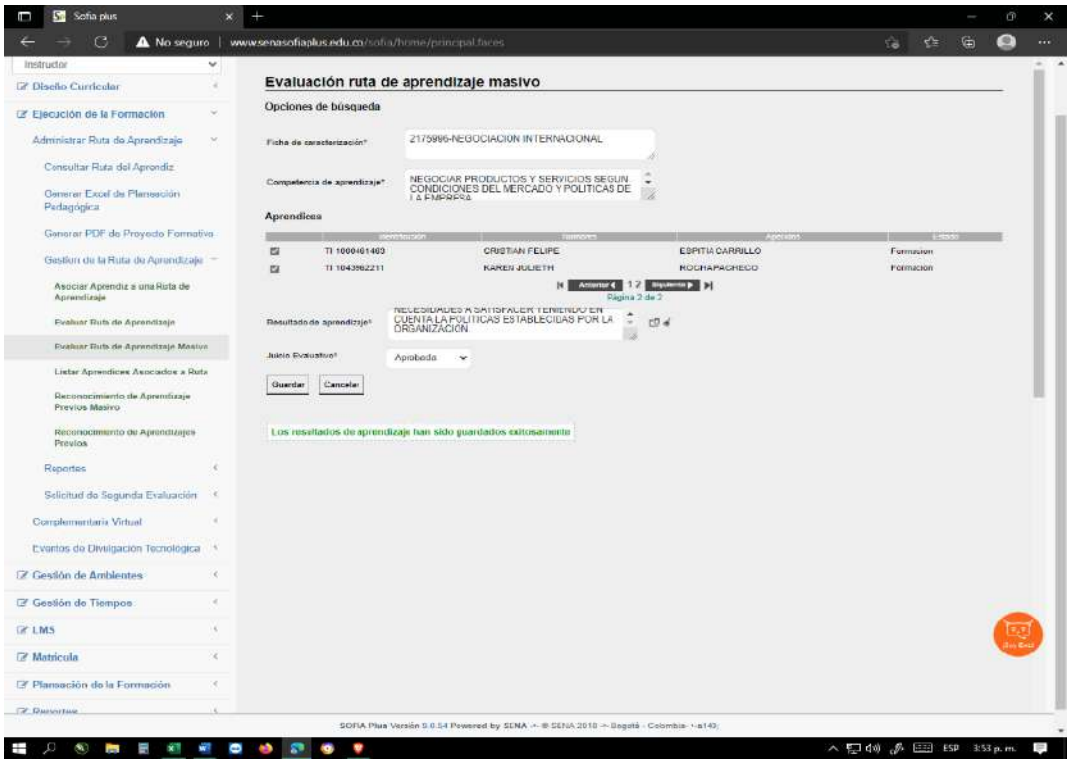

Sofia plus
No seguro
www.senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
www.senasofiaplus.edu.co dice
Está seguro que todos los aprendices seleccionados tienen el mismo juicio evaluativo?
Aceptar
Cancelar
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Complementaria Virtual
Eventos de Divulgación Tecnológica
Gestión de Ambientes
Gestión de Tiempos
LMS
Matrícula
Planeación de la Formación
Resultado de aprendizaje*
Juicio Evaluativo*
Aprobada
Guardar
Cancelar

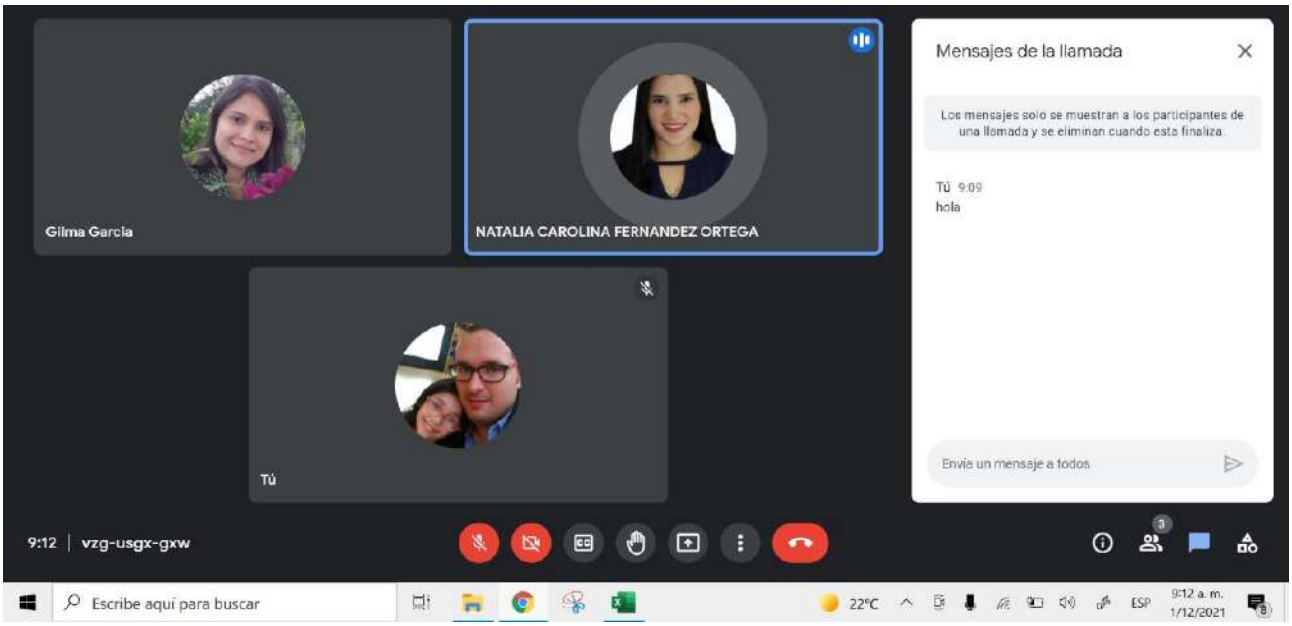

Sofia plus
No seguro
www.senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Evaluación ruta de aprendizaje masivo
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
Competencia de aprendizaje*
PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y
Aprendices

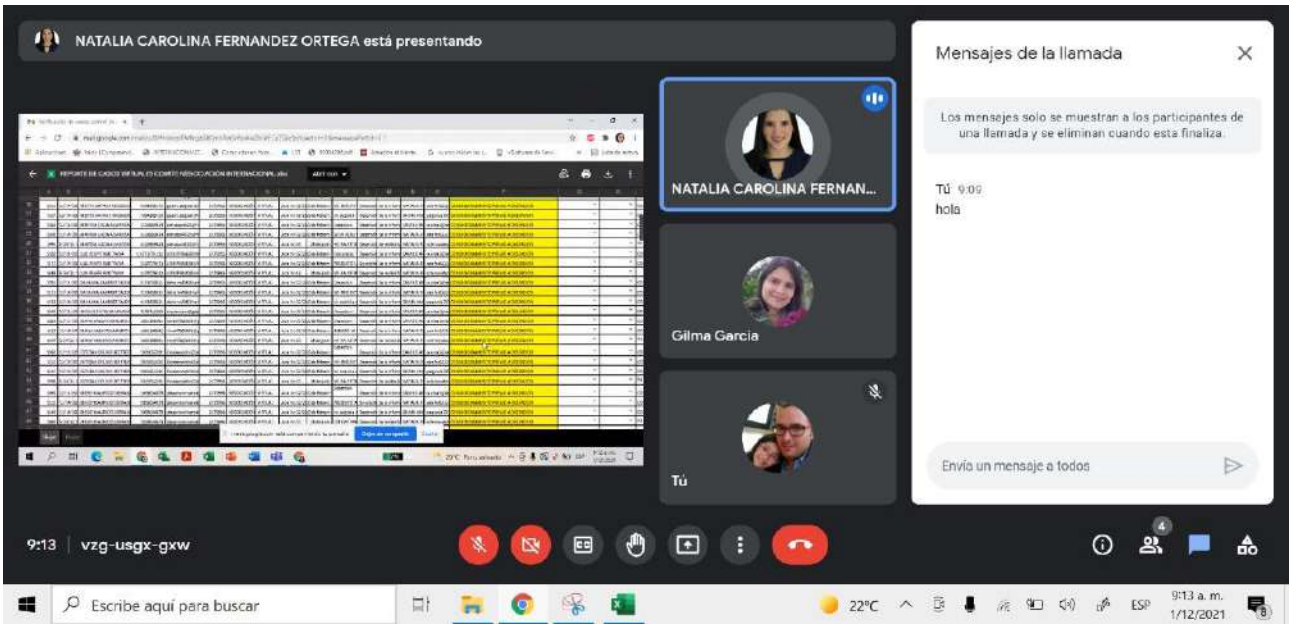

Sofia plus
No seguro
www.senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Complementaria Virtual
Eventos de Divulgación Tecnológica
Gestión de Ambientes
Gestion de Tiempos
LMS
Matrícula
Planeación de la Formación
Resultado de aprendizaje*
PREPARAR LOS INFORMES RELACIONADOS CON EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR
Juicio Evaluativo*
Aprobada
Guardar
Cancelar
Los resultados de aprendizaje han sido guardados exitosamente
ESP
12:19 p. m.


Sofia plus
No seguro
www.senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Complementaria Virtual
Eventos de Divulgación Tecnológica
Gestión de Ambientes
Gestión de Tiempos
LMS
Matrícula
Planeación de la Formación
CC 1002503272 EMELINA ANGELICA PADILLA SOTO Formacion
CC 1127912143 XIMENA YADIRA GUALDRON QUINTERO Formacion
TI 1001205787 NICOLL LISSET ESPAÑOL OJIO Formacion
TI 1004561822 GYNA ALEJANDRA PARDO GONZALEZ Formacion
CC 1112794208 DIANA MARCELA ESCARPETA VILLANUEVA Formacion
CC 1024600180 LUISA FERNANDA GUTIERREZ VILLAMIL Formacion
CC 1193546178 ELIANA MARIA CAMARGO CHARRIS Formacion
CC 1063823148 LIZETH DORAYNE GOMEZ PABON Formacion
CC 1067864523 ANGELA PATRICIA VERGARA COGOLLO Formacion
CC 15907594 JON JAIRO GAVIRIA HENAO Formacion
CC 1096193015 EYLEEN MARGARITA ARIAS ECHAVEZ Formacion
CC 1005001521 SEBASTIAN CAMILO ARENAS RIVERA Formacion
CC 1023019114 ANGIE ISABEL AMAYA REAL Formacion
CC 52826269 JENNY MARCELA GONZALEZ RAMIREZ Formacion
CC 1117515307 ZULEIMA SILVA TRUJILLO Formacion
CC 1020746474 LINA MARCELA BARROS OSORIO Formacion
CC 88079059 JONATHAN VICENTE ROMERO CHAPARRO Formacion
CC 1144186602 SEBASTIAN BOTERO MARTINEZ Formacion
CC 1014227135 JOHN FREDY ESTEBAN VAQUEN Formacion
CC 53030418 LEIDY JOHANNA SIERRA ROMERO Formacion
CC 1058335025 ESTIVENSON EDREI PADILLA SARRAZOLA Formacion
CC 1032382777 DIANA CATHERINE ROMERO MORA Formacion
CC 1075656986 YULI ANDREA TRIANA PINZON Formacion
CC 1113882495 KAREN VANESSA CARVAJAL RAMIREZ Formacion
CC 1131108816 YARIMA DEL CARMEN PINZON CASTELLANO Formacion
Página 1 de 2
Resultado de aprendizaje*
RECOPILAR LA INFORMACION SOBRE COMPORTAMIENTO, RELACIONES DE CAUSALIDAD, TAMAÑO DE MUESTRA SON
Juicio Evaluativo*
Aprobada
Guardar
Cancelar
Los resultados de aprendizaje han sido guardados exitosamente
ESP
12:05 p. m.


Sofia plus
No seguro
www.senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestión de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Complementario Virtual
Eventos de Divulgación Tecnológica
Gestión de Ambientes
Gestión de Tiempos
LMS
Matrícula
Planeación de la Formación
Resultado de aprendizaje*
DEFINIR EL PLAN DE ACCION DE MERCADEO TENIENDO EN CUENTA DATOS Y ESTADISTICAS
Juicio Evaluativo*
Aprobada
Guardar
Cancelar
Los resultados de aprendizaje han sido guardados exitosamente
ESP
12:22 p. m.


Sofia plus
No seguro
www.senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Evaluación ruta de aprendizaje masivo
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
2175996-NEGOCIACION INTERNACIONAL
Competencia de aprendizaje*
NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGUN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLITICAS DE LA EMPRESA
Aprendices
TI 1000461403
CRISTIAN FELIPE
ESPITIA CARRILLO
Formación
TI 1043962211
KAREN JULIETH
ROCHA PACHECO
Formación
Página 2 de 2
Resultado de aprendizaje*
CUENTA LA POLITICAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACION
Juicio Evaluativo*
Aprobada
Guardar
Cancelar
Los resultados de aprendizaje han sido guardados exitosamente
ESP
3:53 p. m.


Gilma Garcia
NATALIA CAROLINA FERNANDEZ ORTEGA
Tú
Mensajes de la llamada
Los mensajes solo se muestran a los participantes de una llamada y se eliminan cuando esta finaliza.
Tú 9:09
hola
Envía un mensaje a todos
9:12 | vzg-usgx-gxw
Escribe aquí para buscar
22°C
ESP
9:12 a. m.
1/12/2021


NATALIA CAROLINA FERNANDEZ ORTEGA está presentando
NATALIA CAROLINA FERNAN...
Gilma Garcia
Tú
Mensajes de la llamada
Los mensajes solo se muestran a los participantes de una llamada y se eliminan cuando esta finaliza.
Tú 9:09
hola
Envía un mensaje a todos
9:13 | vzg-usgx-gxw
Escribe aquí para buscar
22°C
ESP
9:13 a. m.
1/12/2021

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: NATALIA CAROLINA FERNANDEZ ORTEGA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROEMPRESARIAL

FECHA INICIAL: 01/12/2021 00:00:00

FECHA FINAL: 15/12/2021 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2374639 - NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTROLAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMATIVIDAD VIGENTE Y ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COORDINAR EL TRANSPORTE SEGÚN MEDIOS Y MODOS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

EVALUAR LAS IDEAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FRENTE A LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS ESTABLECIDOS EN EL ESTUDIO DE MERCADO, TENIENDO EN CUENTA LAS NECESIDADES, REQUERIMIENTOS, AJUSTANDO LAS IDEAS A LOS MERCADOS A PARTIR DEL ANÁLISIS DE LAS VARIABLES DEL ENTORNO Y LAS BARRERAS DE ENTRADA TARIFARIAS Y NO TARIFARIAS, QUE SE AJUSTEN A LAS NECESIDADES Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DILIGENCIAR LOS DOCUMENTOS SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EFECTUAR LAS TRANSACCIONES COMERCIALES DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES COMERCIALES SEGÚN ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	OPERAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

DISEÑAR LAS ESTRATEGIAS DE ACUERDO CON EL PLAN DE MERCADEO TENIENDO EN CUENTA PRODUCTOS Y SERVICIOS Y EL COMPORTAMIENTO DE LOS CONSUMIDORES, LA GESTIÓN DE VENTAS Y LAS METAS FIJADAS POR LA ORGANIZACIÓN.

PREPARAR LOS INFORMES RELACIONADOS CON EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR TENIENDO EN CUENTA EL CONTEXTO MERCADOLÓGICO, ELABORANDO EL PLAN DE ACCIÓN DE MERCADEO TENIENDO EN CUENTA LAS TÉCNICAS MERCADÓLOGICAS Y DE PLANEACIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS FIJADOS POR LA EMPRESA.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROCESAR LA INFORMACIÓN RECOLECTADA DE ACUERDO CON LOS MANUALES DE MANEJOS DE INFORMACIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN DISPONIBLES.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	20,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2175995 - NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTROLAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMATIVIDAD VIGENTE Y ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COORDINAR EL TRANSPORTE SEGÚN MEDIOS Y MODOS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

EVALUAR LAS IDEAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FRENTE A LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS ESTABLECIDOS EN EL ESTUDIO DE MERCADO, TENIENDO EN CUENTA LAS NECESIDADES, REQUERIMIENTOS, AJUSTANDO LAS IDEAS A LOS MERCADOS A PARTIR DEL ANÁLISIS DE LAS VARIABLES DEL ENTORNO Y LAS BARRERAS DE ENTRADA TARIFARIAS Y NO TARIFARIAS, QUE SE AJUSTEN A LAS NECESIDADES Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DILIGENCIAR LOS DOCUMENTOS SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EFECTUAR LAS TRANSACCIONES COMERCIALES DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES COMERCIALES SEGÚN ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	OPERAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

DISEÑAR LAS ESTRATEGIAS DE ACUERDO CON EL PLAN DE MERCADEO TENIENDO EN CUENTA PRODUCTOS Y SERVICIOS Y EL COMPORTAMIENTO DE LOS CONSUMIDORES, LA GESTIÓN DE VENTAS Y LAS METAS FIJADAS POR LA ORGANIZACIÓN.

PREPARAR LOS INFORMES RELACIONADOS CON EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR TENIENDO EN CUENTA EL CONTEXTO MERCADOLÓGICO, ELABORANDO EL PLAN DE ACCIÓN DE MERCADEO TENIENDO EN CUENTA LAS TÉCNICAS MERCADÓLOGICAS Y DE PLANEACIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS FIJADOS POR LA EMPRESA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROCESAR LA INFORMACIÓN RECOLECTADA DE ACUERDO CON LOS MANUALES DE MANEJOS DE INFORMACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN DISPONIBLES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	20,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2175996 - NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTROLAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMATIVIDAD VIGENTE Y ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COORDINAR EL TRANSPORTE SEGÚN MEDIOS Y MODOS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

EVALUAR LAS IDEAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FRENTE A LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS ESTABLECIDOS EN EL ESTUDIO DE MERCADO, TENIENDO EN CUENTA LAS NECESIDADES, REQUERIMIENTOS, AJUSTANDO LAS IDEAS A LOS MERCADOS A PARTIR DEL ANÁLISIS DE LAS VARIABLES DEL ENTORNO Y LAS BARRERAS DE ENTRADA TARIFARIAS Y NO TARIFARIAS, QUE SE AJUSTEN A LAS NECESIDADES Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DILIGENCIAR LOS DOCUMENTOS SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EFECTUAR LAS TRANSACCIONES COMERCIALES DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES COMERCIALES SEGÚN ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	OPERAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

DISEÑAR LAS ESTRATEGIAS DE ACUERDO CON EL PLAN DE MERCADEO TENIENDO EN CUENTA PRODUCTOS Y SERVICIOS Y EL COMPORTAMIENTO DE LOS CONSUMIDORES, LA GESTIÓN DE VENTAS Y LAS METAS FIJADAS POR LA ORGANIZACIÓN.

PREPARAR LOS INFORMES RELACIONADOS CON EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR TENIENDO EN CUENTA EL CONTEXTO MERCADOLÓGICO, ELABORANDO EL PLAN DE ACCIÓN DE MERCADEO TENIENDO EN CUENTA LAS TÉCNICAS MERCADÓLOGICAS Y DE PLANEACIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS FIJADOS POR LA EMPRESA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROCESAR LA INFORMACIÓN RECOLECTADA DE ACUERDO CON LOS MANUALES DE MANEJOS DE INFORMACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN DISPONIBLES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 20,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2348375 - NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTROLAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMATIVIDAD VIGENTE Y ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COORDINAR EL TRANSPORTE SEGÚN MEDIOS Y MODOS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

EVALUAR LAS IDEAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FRENTE A LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS ESTABLECIDOS EN EL ESTUDIO DE MERCADO, TENIENDO EN CUENTA LAS NECESIDADES, REQUERIMIENTOS, AJUSTANDO LAS IDEAS A LOS MERCADOS A PARTIR DEL ANÁLISIS DE LAS VARIABLES DEL ENTORNO Y LAS BARRERAS DE ENTRADA TARIFARIAS Y NO TARIFARIAS, QUE SE AJUSTEN A LAS NECESIDADES Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DILIGENCIAR LOS DOCUMENTOS SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EFECTUAR LAS TRANSACCIONES COMERCIALES DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES COMERCIALES SEGÚN ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: OPERAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

DISEÑAR LAS ESTRATEGIAS DE ACUERDO CON EL PLAN DE MERCADEO TENIENDO EN CUENTA PRODUCTOS Y SERVICIOS Y EL COMPORTAMIENTO DE LOS CONSUMIDORES, LA GESTIÓN DE VENTAS Y LAS METAS FIJADAS POR LA ORGANIZACIÓN.

PREPARAR LOS INFORMES RELACIONADOS CON EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR TENIENDO EN CUENTA EL CONTEXTO MERCADOLÓGICO, ELABORANDO EL PLAN DE ACCIÓN DE MERCADEO TENIENDO EN CUENTA LAS TÉCNICAS MERCADÓLOGICAS Y DE PLANEACIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS FIJADOS POR LA EMPRESA.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROCESAR LA INFORMACIÓN RECOLECTADA DE ACUERDO CON LOS MANUALES DE MANEJOS DE INFORMACIÓN.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN DISPONIBLES.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	20,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	80,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s:	0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	0,00

INSTRUCTOR: NATALIA CAROLINA FERNANDEZ ORTEGA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROEMPRESARIAL

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: NATALIA CAROLINA FERNANDEZ ORTEGA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROEMPRESARIAL

FECHA INICIAL: 25/01/2021 00:00:00

FECHA FINAL: 15/12/2021 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2283913 - MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICA PRECIOS A LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN COSTOS, VARIABLES INTERNAS Y VARIABLES DE LA MEZCLA DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA EL MERCADO OBJETIVO Y A LA COMPETENCIA.

APLICA TÉCNICAS DE VENTA DE ACUERDO AL FORMATO COMERCIAL, GENERANDO CIERRES DE VENTA POSTERIOR AL MANEJO DE OBJECIONES.

IDENTIFICA EL MERCADO OBJETIVO Y LO SEGMENTA DE ACUERDO A SUS NECESIDADES DE COMERCIALIZACIÓN Y A LAS CARACTERÍSTICAS DE SUS PRODUCTOS.

RECOPILAR LA INFORMACIÓN SOBRE COMPORTAMIENTO, RELACIONES DE CAUSALIDAD, TAMAÑO DE MUESTRA SON RECOPILADAS PARA BASE DE DATOS DE POBLACIÓN POR EDADES, MAPAS, PLANOS, FOTOGRAFÍAS DEFINIENDO EL SEGMENTO OBJETIVO, DIVIDIENDO LOS PAÍSES EN GRUPOS HOMOGÉNEOS CON EL FIN DE QUE LAS ESTRATEGIAS DEFINIDAS SEAN VÁLIDAS EN DISTINTOS PAÍSES POR LAS SIMILITUDES ECONÓMICAS Y CULTURALES, GEOGRÁFICAS, CLIMAS, COSTUMBRES, RELIGIÓN, TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS LEGALES PARA VENDER LOS PRODUCTOS EN EL MERCADO INTERNACIONAL DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2323449 - BÁSICO EN EMPRENDIMIENTO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

2301010301 IDENTIFICAR NECESIDADES DEL ENTORNO TENIENDO EN CUENTA LAS POLITICAS Y OBJETIVOS EMPRESARIALES.

2301010302 SELECCIONAR LA IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS POLITICAS DE LA EMPRESA.

2301010303 IDENTIFICAR FUENTES DE FINANCIACION DE ACUERDO A LA IDEA SELECCIONADA.

2301010304 DILIGENCIAR FORMULARIOS DE ACUERDO A METODOLOGIA ESTABLECIDA POR ENTE FINANCIADOR

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2325632 - APRENDIZ DIGITAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

CREAR CONTENIDOS EN LÍNEA CON LAS HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS QUE FACILITAN EL APRENDIZAJE Y EL TRABAJO COLABORATIVO.

INTEGRAR EN UN SITIO WEB LOS PRODUCTOS REALIZADOS CON LAS HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS, DE ACUERDO CON EL PROYECTO PLANTEADO.

RECONOCER LA IMPORTANCIA Y EL USO DE LAS HERRAMIENTAS DE LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN, PARA LA VIDA LABORAL, SOCIAL Y ACADÉMICA.

SOCIALIZAR EL USO DE LAS HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS UTILIZADAS EN LA CONSTRUCCIÓN DEL PROYECTO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 42,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2374639 - NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: CONTROLAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMATIVIDAD VIGENTE Y ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COORDINAR EL TRANSPORTE SEGÚN MEDIOS Y MODOS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ASIGNAR LAS RUTAS DE TRANSPORTE SEGÚN LAS VÍAS ASIGNADAS PARA LA MOVILIZACIÓN DE LA CARGA TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS LEGALES NACIONALES E INTERNACIONALES VIGENTES DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN, DETERMINANDO LAS RUTAS DE TRANSPORTE ELABORADAS SEGÚN LAS VÍAS ASIGNADAS PARA LA MOVILIZACIÓN DE LA CARGA DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN, DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS FIJADOS POR LA EMPRESA.

DEFINIR LAS RUTAS SEGÚN LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN, LAS FÁBRICAS Y CLIENTES DE ACUERDO A LAS NORMAS DE TRANSPORTE NACIONAL E INTERNACIONAL, PARA IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES TENIENDO EN CUENTA LOS INCOTERMS, SEGÚN LA RUTA Y MODO DE TRANSPORTE UTILIZADO EN LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE ACUERDO CON LAS NORMAS LEGALES NACIONALES E INTERNACIONALES AJUSTADAS A LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

ELABORAR LAS RUTAS DE TRANSPORTE TENIENDO EN CUENTA LA NATURALEZA DE LOS OBJETOS O ELEMENTOS QUE SE VAN A TRANSPORTAR, INFRAESTRUCTURA, EL ORIGEN, DESTINO, TIEMPO, DISTANCIA Y RECORRIDO FIJANDO TIEMPOS EN EL RUTEO, ELABORANDO EL PLAN DE RUTA CRÍTICA CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO, DE ACUERDO CON EL CLIMA, LA SEGURIDAD AÉREA, MARÍTIMA, TERRESTRE, FLUVIAL INFRAESTRUCTURA DE BASADO EN LAS NORMAS LEGALES VIGENTES Y LAS POLÍTICAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

SOPORTAR LAS RUTAS ASIGNADAS PARA EL TRANSPORTE DE CARGA Y REGLAMENTADAS CON LOS MAPAS RESPECTIVOS DE VÍAS Y RECORRIDOS TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS NACIONALES E INTERNACIONALES VIGENTES ELABORANDO LAS RUTAS PARA CADA FASE DE TRANSPORTE DE DESTINO A DESTINO, SIMULANDO Y VERIFICANDO EL CUMPLIMIENTO DE LOS PARÁMETROS ESTABLECIDOS EN LA RUTA, DE ACUERDO CON LAS NORMAS LEGALES VIGENTES Y LAS POLÍTICAS TRAZADAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

EVALUAR LAS IDEAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FRENTE A LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS ESTABLECIDOS EN EL ESTUDIO DE MERCADO, TENIENDO EN CUENTA LAS NECESIDADES, REQUERIMIENTOS, AJUSTANDO LAS IDEAS A LOS MERCADOS A PARTIR DEL ANÁLISIS DE LAS VARIABLES DEL ENTORNO Y LAS BARRERAS DE ENTRADA TARIFARIAS Y NO TARIFARIAS, QUE SE AJUSTEN A LAS NECESIDADES Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DILIGENCIAR LOS DOCUMENTOS SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EFECTUAR LAS TRANSACCIONES COMERCIALES DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES COMERCIALES SEGÚN ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	OPERAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

DISEÑAR LAS ESTRATEGIAS DE ACUERDO CON EL PLAN DE MERCADEO TENIENDO EN CUENTA PRODUCTOS Y SERVICIOS Y EL COMPORTAMIENTO DE LOS CONSUMIDORES, LA GESTIÓN DE VENTAS Y LAS METAS FIJADAS POR LA ORGANIZACIÓN.

PREPARAR LOS INFORMES RELACIONADOS CON EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR TENIENDO EN CUENTA EL CONTEXTO MERCADOLÓGICO, ELABORANDO EL PLAN DE ACCIÓN DE MERCADEO TENIENDO EN CUENTA LAS TÉCNICAS MERCADÓLOGICAS Y DE PLANEACIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS FIJADOS POR LA EMPRESA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROCESAR LA INFORMACIÓN RECOLECTADA DE ACUERDO CON LOS MANUALES DE MANEJOS DE INFORMACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

PROCESAR EL CONJUNTO DE DATOS CON EL APOYO DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN TENIENDO EN CUENTA LA AMPLITUD, PROFUNDIDAD DE CONTENIDOS,EL PROBLEMA Y OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN SEGÚN EL PLAN ESQUEMA BÁSICO DE PUBLICACIÓN DE RESULTADOS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ASUMIR LOS DEBERES Y DERECHOS CON BASE EN LAS LEYES Y LA NORMATIVA INSTITUCIONAL EN EL MARCO DE SU PROYECTO DE VIDA.

GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN DISPONIBLES.

IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE EN EL MARCO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL DE ACUERDO CON EL CONTEXTO NACIONAL E INTERNACIONAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICA PRECIOS A LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN COSTOS, VARIABLES INTERNAS Y VARIABLES DE LA MEZCLA DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA EL MERCADO OBJETIVO Y A LA COMPETENCIA.

APLICA TÉCNICAS DE VENTA DE ACUERDO AL FORMATO COMERCIAL, GENERANDO CIERRES DE VENTA POSTERIOR AL MANEJO DE OBJECIONES.

IDENTIFICA EL MERCADO OBJETIVO Y LO SEGMENTA DE ACUERDO A SUS NECESIDADES DE COMERCIALIZACIÓN Y A LAS CARACTERÍSTICAS DE SUS PRODUCTOS.

RECOPILAR LA INFORMACIÓN SOBRE COMPORTAMIENTO, RELACIONES DE CAUSALIDAD, TAMAÑO DE MUESTRA SON RECOPILADAS PARA BASE DE DATOS DE POBLACIÓN POR EDADES, MAPAS, PLANOS, FOTOGRAFÍAS DEFINIENDO EL SEGMENTO OBJETIVO, DIVIDIENDO LOS PAÍSES EN GRUPOS HOMOGÉNEOS CON EL FIN DE QUE LAS ESTRATEGIAS DEFINIDAS SEAN VÁLIDAS EN DISTINTOS PAÍSES POR LAS SIMILITUDES ECONÓMICAS Y CULTURALES, GEOGRÁFICAS, CLIMAS, COSTUMBRES, RELIGIÓN, TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS LEGALES PARA VENDER LOS PRODUCTOS EN EL MERCADO INTERNACIONAL DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 186,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2272464 - MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICA PRECIOS A LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN COSTOS, VARIABLES INTERNAS Y VARIABLES DE LA MEZCLA DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA EL MERCADO OBJETIVO Y A LA COMPETENCIA.

APLICA TÉCNICAS DE VENTA DE ACUERDO AL FORMATO COMERCIAL, GENERANDO CIERRES DE VENTA POSTERIOR AL MANEJO DE OBJECIONES.

IDENTIFICA EL MERCADO OBJETIVO Y LO SEGMENTA DE ACUERDO A SUS NECESIDADES DE COMERCIALIZACIÓN Y A LAS CARACTERÍSTICAS DE SUS PRODUCTOS.

RECOPILAR LA INFORMACIÓN SOBRE COMPORTAMIENTO, RELACIONES DE CAUSALIDAD, TAMAÑO DE MUESTRA SON RECOPILADAS PARA BASE DE DATOS DE POBLACIÓN POR EDADES, MAPAS, PLANOS, FOTOGRAFÍAS DEFINIENDO EL SEGMENTO OBJETIVO, DIVIDIENDO LOS PAÍSES EN GRUPOS HOMOGÉNEOS CON EL FIN DE QUE LAS ESTRATEGIAS DEFINIDAS SEAN VÁLIDAS EN DISTINTOS PAÍSES POR LAS SIMILITUDES ECONÓMICAS Y CULTURALES, GEOGRÁFICAS, CLIMAS, COSTUMBRES, RELIGIÓN, TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS LEGALES PARA VENDER LOS PRODUCTOS EN EL MERCADO INTERNACIONAL DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2175995 - NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: CONTROLAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMATIVIDAD VIGENTE Y ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COORDINAR EL TRANSPORTE SEGÚN MEDIOS Y MODOS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ASIGNAR LAS RUTAS DE TRANSPORTE SEGÚN LAS VÍAS ASIGNADAS PARA LA MOVILIZACIÓN DE LA CARGA TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS LEGALES NACIONALES E INTERNACIONALES VIGENTES DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN, DETERMINANDO LAS RUTAS DE TRANSPORTE ELABORADAS SEGÚN LAS VÍAS ASIGNADAS PARA LA MOVILIZACIÓN DE LA CARGA DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN, DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS FIJADOS POR LA EMPRESA.

DEFINIR LAS RUTAS SEGÚN LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN, LAS FÁBRICAS Y CLIENTES DE ACUERDO A LAS NORMAS DE TRANSPORTE NACIONAL E INTERNACIONAL, PARA IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES TENIENDO EN CUENTA LOS INCOTERMS, SEGÚN LA RUTA Y MODO DE TRANSPORTE UTILIZADO EN LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE ACUERDO CON LAS NORMAS LEGALES NACIONALES E INTERNACIONALES AJUSTADAS A LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

ELABORAR LAS RUTAS DE TRANSPORTE TENIENDO EN CUENTA LA NATURALEZA DE LOS OBJETOS O ELEMENTOS QUE SE VAN A TRANSPORTAR, INFRAESTRUCTURA, EL ORIGEN, DESTINO, TIEMPO, DISTANCIA Y RECORRIDO FIJANDO TIEMPOS EN EL RUTEO, ELABORANDO EL PLAN DE RUTA CRÍTICA CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO, DE ACUERDO CON EL CLIMA, LA SEGURIDAD AÉREA, MARÍTIMA, TERRESTRE, FLUVIAL INFRAESTRUCTURA DE BASADO EN LAS NORMAS LEGALES VIGENTES Y LAS POLÍTICAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

SOPORTAR LAS RUTAS ASIGNADAS PARA EL TRANSPORTE DE CARGA Y REGLAMENTADAS CON LOS MAPAS RESPECTIVOS DE VÍAS Y RECORRIDOS TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS NACIONALES E INTERNACIONALES VIGENTES ELABORANDO LAS RUTAS PARA CADA FASE DE TRANSPORTE DE DESTINO A DESTINO, SIMULANDO Y VERIFICANDO EL CUMPLIMIENTO DE LOS PARÁMETROS ESTABLECIDOS EN LA RUTA, DE ACUERDO CON LAS NORMAS LEGALES VIGENTES Y LAS POLÍTICAS TRAZADAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

EVALUAR LAS IDEAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FRENTE A LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS ESTABLECIDOS EN EL ESTUDIO DE MERCADO, TENIENDO EN CUENTA LAS NECESIDADES, REQUERIMIENTOS, AJUSTANDO LAS IDEAS A LOS MERCADOS A PARTIR DEL ANÁLISIS DE LAS VARIABLES DEL ENTORNO Y LAS BARRERAS DE ENTRADA TARIFARIAS Y NO TARIFARIAS, QUE SE AJUSTEN A LAS NECESIDADES Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DILIGENCIAR LOS DOCUMENTOS SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EFECTUAR LAS TRANSACCIONES COMERCIALES DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES COMERCIALES SEGÚN ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	OPERAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

DISEÑAR LAS ESTRATEGIAS DE ACUERDO CON EL PLAN DE MERCADEO TENIENDO EN CUENTA PRODUCTOS Y SERVICIOS Y EL COMPORTAMIENTO DE LOS CONSUMIDORES, LA GESTIÓN DE VENTAS Y LAS METAS FIJADAS POR LA ORGANIZACIÓN.

PREPARAR LOS INFORMES RELACIONADOS CON EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR TENIENDO EN CUENTA EL CONTEXTO MERCADOLÓGICO, ELABORANDO EL PLAN DE ACCIÓN DE MERCADEO TENIENDO EN CUENTA LAS TÉCNICAS MERCADÓLOGICAS Y DE PLANEACIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS FIJADOS POR LA EMPRESA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROCESAR LA INFORMACIÓN RECOLECTADA DE ACUERDO CON LOS MANUALES DE MANEJOS DE INFORMACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

PROCESAR EL CONJUNTO DE DATOS CON EL APOYO DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN TENIENDO EN CUENTA LA AMPLITUD, PROFUNDIDAD DE CONTENIDOS,EL PROBLEMA Y OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN SEGÚN EL PLAN ESQUEMA BÁSICO DE PUBLICACIÓN DE RESULTADOS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ASUMIR LOS DEBERES Y DERECHOS CON BASE EN LAS LEYES Y LA NORMATIVA INSTITUCIONAL EN EL MARCO DE SU PROYECTO DE VIDA.

GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN DISPONIBLES.

IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE EN EL MARCO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL DE ACUERDO CON EL CONTEXTO NACIONAL E INTERNACIONAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICA PRECIOS A LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN COSTOS, VARIABLES INTERNAS Y VARIABLES DE LA MEZCLA DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA EL MERCADO OBJETIVO Y A LA COMPETENCIA.

APLICA TÉCNICAS DE VENTA DE ACUERDO AL FORMATO COMERCIAL, GENERANDO CIERRES DE VENTA POSTERIOR AL MANEJO DE OBJECIONES.

IDENTIFICA EL MERCADO OBJETIVO Y LO SEGMENTA DE ACUERDO A SUS NECESIDADES DE COMERCIALIZACIÓN Y A LAS CARACTERÍSTICAS DE SUS PRODUCTOS.

RECOPILAR LA INFORMACIÓN SOBRE COMPORTAMIENTO, RELACIONES DE CAUSALIDAD, TAMAÑO DE MUESTRA SON RECOPILADAS PARA BASE DE DATOS DE POBLACIÓN POR EDADES, MAPAS, PLANOS, FOTOGRAFÍAS DEFINIENDO EL SEGMENTO OBJETIVO, DIVIDIENDO LOS PAÍSES EN GRUPOS HOMOGÉNEOS CON EL FIN DE QUE LAS ESTRATEGIAS DEFINIDAS SEAN VÁLIDAS EN DISTINTOS PAÍSES POR LAS SIMILITUDES ECONÓMICAS Y CULTURALES, GEOGRÁFICAS, CLIMAS, COSTUMBRES, RELIGIÓN, TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS LEGALES PARA VENDER LOS PRODUCTOS EN EL MERCADO INTERNACIONAL DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 476,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2325631 - APRENDIZ DIGITAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

CREAR CONTENIDOS EN LÍNEA CON LAS HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS QUE FACILITAN EL APRENDIZAJE Y EL TRABAJO COLABORATIVO.

INTEGRAR EN UN SITIO WEB LOS PRODUCTOS REALIZADOS CON LAS HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS, DE ACUERDO CON EL PROYECTO PLANTEADO.

RECONOCER LA IMPORTANCIA Y EL USO DE LAS HERRAMIENTAS DE LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN, PARA LA VIDA LABORAL, SOCIAL Y ACADÉMICA.

SOCIALIZAR EL USO DE LAS HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS UTILIZADAS EN LA CONSTRUCCIÓN DEL PROYECTO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 42,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2175996 - NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: CONTROLAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMATIVIDAD VIGENTE Y ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COORDINAR EL TRANSPORTE SEGÚN MEDIOS Y MODOS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ASIGNAR LAS RUTAS DE TRANSPORTE SEGÚN LAS VÍAS ASIGNADAS PARA LA MOVILIZACIÓN DE LA CARGA TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS LEGALES NACIONALES E INTERNACIONALES VIGENTES DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN, DETERMINANDO LAS RUTAS DE TRANSPORTE ELABORADAS SEGÚN LAS VÍAS ASIGNADAS PARA LA MOVILIZACIÓN DE LA CARGA DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN, DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS FIJADOS POR LA EMPRESA.

DEFINIR LAS RUTAS SEGÚN LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN, LAS FÁBRICAS Y CLIENTES DE ACUERDO A LAS NORMAS DE TRANSPORTE NACIONAL E INTERNACIONAL, PARA IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES TENIENDO EN CUENTA LOS INCOTERMS, SEGÚN LA RUTA Y MODO DE TRANSPORTE UTILIZADO EN LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE ACUERDO CON LAS NORMAS LEGALES NACIONALES E INTERNACIONALES AJUSTADAS A LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

ELABORAR LAS RUTAS DE TRANSPORTE TENIENDO EN CUENTA LA NATURALEZA DE LOS OBJETOS O ELEMENTOS QUE SE VAN A TRANSPORTAR, INFRAESTRUCTURA, EL ORIGEN, DESTINO, TIEMPO, DISTANCIA Y RECORRIDO FIJANDO TIEMPOS EN EL RUTEO, ELABORANDO EL PLAN DE RUTA CRÍTICA CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO, DE ACUERDO CON EL CLIMA, LA SEGURIDAD AÉREA, MARÍTIMA, TERRESTRE, FLUVIAL INFRAESTRUCTURA DE BASADO EN LAS NORMAS LEGALES VIGENTES Y LAS POLÍTICAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

SOPORTAR LAS RUTAS ASIGNADAS PARA EL TRANSPORTE DE CARGA Y REGLAMENTADAS CON LOS MAPAS RESPECTIVOS DE VÍAS Y RECORRIDOS TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS NACIONALES E INTERNACIONALES VIGENTES ELABORANDO LAS RUTAS PARA CADA FASE DE TRANSPORTE DE DESTINO A DESTINO, SIMULANDO Y VERIFICANDO EL CUMPLIMIENTO DE LOS PARÁMETROS ESTABLECIDOS EN LA RUTA, DE ACUERDO CON LAS NORMAS LEGALES VIGENTES Y LAS POLÍTICAS TRAZADAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

EVALUAR LAS IDEAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FRENTE A LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS ESTABLECIDOS EN EL ESTUDIO DE MERCADO, TENIENDO EN CUENTA LAS NECESIDADES, REQUERIMIENTOS, AJUSTANDO LAS IDEAS A LOS MERCADOS

PARTIR DEL ANÁLISIS DE LAS VARIABLES DEL ENTORNO Y LAS BARRERAS DE ENTRADA TARIFARIAS Y NO TARIFARIAS, QUE SE AJUSTEN A LAS NECESIDADES Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DILIGENCIAR LOS DOCUMENTOS SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EFECTUAR LAS TRANSACCIONES COMERCIALES DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES COMERCIALES SEGÚN ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	OPERAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

DISEÑAR LAS ESTRATEGIAS DE ACUERDO CON EL PLAN DE MERCADEO TENIENDO EN CUENTA PRODUCTOS Y SERVICIOS Y EL COMPORTAMIENTO DE LOS CONSUMIDORES, LA GESTIÓN DE VENTAS Y LAS METAS FIJADAS POR LA ORGANIZACIÓN.

PREPARAR LOS INFORMES RELACIONADOS CON EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR TENIENDO EN CUENTA EL CONTEXTO MERCADOLÓGICO, ELABORANDO EL PLAN DE ACCIÓN DE MERCADEO TENIENDO EN CUENTA LAS TÉCNICAS MERCADÓLOGICAS Y DE PLANEACIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS FIJADOS POR LA EMPRESA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROCESAR LA INFORMACIÓN RECOLECTADA DE ACUERDO CON LOS MANUALES DE MANEJOS DE INFORMACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

PROCESAR EL CONJUNTO DE DATOS CON EL APOYO DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN TENIENDO EN CUENTA LA AMPLITUD, PROFUNDIDAD DE CONTENIDOS,EL PROBLEMA Y OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN SEGÚN EL PLAN ESQUEMA BÁSICO DE PUBLICACIÓN DE RESULTADOS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ASUMIR LOS DEBERES Y DERECHOS CON BASE EN LAS LEYES Y LA NORMATIVA INSTITUCIONAL EN EL MARCO DE SU PROYECTO DE VIDA.

GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN DISPONIBLES.

IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE EN EL MARCO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL DE ACUERDO CON EL CONTEXTO NACIONAL E INTERNACIONAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICA PRECIOS A LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN COSTOS, VARIABLES INTERNAS Y VARIABLES DE LA MEZCLA DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA EL MERCADO OBJETIVO Y A LA COMPETENCIA.

APLICA TÉCNICAS DE VENTA DE ACUERDO AL FORMATO COMERCIAL, GENERANDO CIERRES DE VENTA POSTERIOR AL MANEJO DE OBJECIONES.

IDENTIFICA EL MERCADO OBJETIVO Y LO SEGMENTA DE ACUERDO A SUS NECESIDADES DE COMERCIALIZACIÓN Y A LAS CARACTERÍSTICAS DE SUS PRODUCTOS.

RECOPILAR LA INFORMACIÓN SOBRE COMPORTAMIENTO, RELACIONES DE CAUSALIDAD, TAMAÑO DE MUESTRA SON RECOPILADAS PARA BASE DE DATOS DE POBLACIÓN POR EDADES, MAPAS, PLANOS, FOTOGRAFÍAS DEFINIENDO EL SEGMENTO OBJETIVO, DIVIDIENDO LOS PAÍSES EN GRUPOS HOMOGÉNEOS CON EL FIN DE QUE LAS ESTRATEGIAS DEFINIDAS SEAN VÁLIDAS EN DISTINTOS PAÍSES POR LAS SIMILITUDES ECONÓMICAS Y CULTURALES, GEOGRÁFICAS, CLIMAS, COSTUMBRES, RELIGIÓN, TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS LEGALES PARA VENDER LOS PRODUCTOS EN EL MERCADO INTERNACIONAL DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	470,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2348375 - NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTROLAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMATIVIDAD VIGENTE Y ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COORDINAR EL TRANSPORTE SEGÚN MEDIOS Y MODOS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ASIGNAR LAS RUTAS DE TRANSPORTE SEGÚN LAS VÍAS ASIGNADAS PARA LA MOVILIZACIÓN DE LA CARGA TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS LEGALES NACIONALES E INTERNACIONALES VIGENTES DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN, DETERMINANDO LAS RUTAS DE TRANSPORTE ELABORADAS SEGÚN LAS VÍAS ASIGNADAS PARA LA MOVILIZACIÓN DE LA CARGA DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN, DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS FIJADOS POR LA EMPRESA.

DEFINIR LAS RUTAS SEGÚN LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN, LAS FÁBRICAS Y CLIENTES DE ACUERDO A LAS NORMAS DE TRANSPORTE NACIONAL E INTERNACIONAL, PARA IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES TENIENDO EN CUENTA LOS INCOTERMS, SEGÚN LA RUTA Y MODO DE TRANSPORTE UTILIZADO EN LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE ACUERDO CON LAS NORMAS LEGALES NACIONALES E INTERNACIONALES AJUSTADAS A LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

ELABORAR LAS RUTAS DE TRANSPORTE TENIENDO EN CUENTA LA NATURALEZA DE LOS OBJETOS O ELEMENTOS QUE SE VAN A TRANSPORTAR, INFRAESTRUCTURA, EL ORIGEN, DESTINO, TIEMPO, DISTANCIA Y RECORRIDO FIJANDO TIEMPOS EN EL RUTEO, ELABORANDO EL PLAN DE RUTA CRÍTICA CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO, DE ACUERDO CON EL CLIMA, LA SEGURIDAD AÉREA, MARÍTIMA, TERRESTRE, FLUVIAL INFRAESTRUCTURA DE BASADO EN LAS NORMAS LEGALES VIGENTES Y LAS POLÍTICAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

SOPORTAR LAS RUTAS ASIGNADAS PARA EL TRANSPORTE DE CARGA Y REGLAMENTADAS CON LOS MAPAS RESPECTIVOS DE VÍAS Y RECORRIDOS TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS NACIONALES E INTERNACIONALES VIGENTES ELABORANDO LAS RUTAS PARA CADA FASE DE TRANSPORTE DE DESTINO A DESTINO, SIMULANDO Y VERIFICANDO EL CUMPLIMIENTO DE LOS PARÁMETROS ESTABLECIDOS EN LA RUTA, DE ACUERDO CON LAS NORMAS LEGALES VIGENTES Y LAS POLÍTICAS TRAZADAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

EVALUAR LAS IDEAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FRENTE A LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS ESTABLECIDOS EN EL ESTUDIO DE MERCADO, TENIENDO EN CUENTA LAS NECESIDADES, REQUERIMIENTOS, AJUSTANDO LAS IDEAS A LOS MERCADOS A PARTIR DEL ANÁLISIS DE LAS VARIABLES DEL ENTORNO Y LAS BARRERAS DE ENTRADA TARIFARIAS Y NO TARIFARIAS, QUE SE AJUSTEN A LAS NECESIDADES Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DILIGENCIAR LOS DOCUMENTOS SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EFECTUAR LAS TRANSACCIONES COMERCIALES DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES COMERCIALES SEGÚN ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: OPERAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

DISEÑAR LAS ESTRATEGIAS DE ACUERDO CON EL PLAN DE MERCADEO TENIENDO EN CUENTA PRODUCTOS Y SERVICIOS Y EL COMPORTAMIENTO DE LOS CONSUMIDORES, LA GESTIÓN DE VENTAS Y LAS METAS FIJADAS POR LA ORGANIZACIÓN.

PREPARAR LOS INFORMES RELACIONADOS CON EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR TENIENDO EN CUENTA EL CONTEXTO MERCADOLÓGICO, ELABORANDO EL PLAN DE ACCIÓN DE MERCADEO TENIENDO EN CUENTA LAS TÉCNICAS MERCADÓLOGICAS Y DE PLANEACIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS FIJADOS POR LA EMPRESA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROCESAR LA INFORMACIÓN RECOLECTADA DE ACUERDO CON LOS MANUALES DE MANEJOS DE INFORMACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

PROCESAR EL CONJUNTO DE DATOS CON EL APOYO DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN TENIENDO EN CUENTA LA AMPLITUD, PROFUNDIDAD DE CONTENIDOS,EL PROBLEMA Y OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN SEGÚN EL PLAN ESQUEMA BÁSICO DE PUBLICACIÓN DE RESULTADOS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ASUMIR LOS DEBERES Y DERECHOS CON BASE EN LAS LEYES Y LA NORMATIVA INSTITUCIONAL EN EL MARCO DE SU PROYECTO DE VIDA.

GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN DISPONIBLES.

IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE EN EL MARCO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL DE ACUERDO CON EL CONTEXTO NACIONAL E INTERNACIONAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICA PRECIOS A LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN COSTOS, VARIABLES INTERNAS Y VARIABLES DE LA MEZCLA DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA EL MERCADO OBJETIVO Y A LA COMPETENCIA.

APLICA TÉCNICAS DE VENTA DE ACUERDO AL FORMATO COMERCIAL, GENERANDO CIERRES DE VENTA POSTERIOR AL MANEJO DE OBJECIONES.

IDENTIFICA EL MERCADO OBJETIVO Y LO SEGMENTA DE ACUERDO A SUS NECESIDADES DE COMERCIALIZACIÓN Y A LAS CARACTERÍSTICAS DE SUS PRODUCTOS.

RECOPILAR LA INFORMACIÓN SOBRE COMPORTAMIENTO, RELACIONES DE CAUSALIDAD, TAMAÑO DE MUESTRA SON RECOPILADAS PARA BASE DE DATOS DE POBLACIÓN POR EDADES, MAPAS, PLANOS, FOTOGRAFÍAS DEFINIENDO EL SEGMENTO OBJETIVO, DIVIDIENDO LOS PAÍSES EN GRUPOS HOMOGÉNEOS CON EL FIN DE QUE LAS ESTRATEGIAS DEFINIDAS SEAN VÁLIDAS EN DISTINTOS PAÍSES POR LAS SIMILITUDES ECONÓMICAS Y CULTURALES, GEOGRÁFICAS, CLIMAS, COSTUMBRES, RELIGIÓN, TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS LEGALES PARA VENDER LOS PRODUCTOS EN EL MERCADO INTERNACIONAL DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 258,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2358715 - APRENDIZ DIGITAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

CREAR CONTENIDOS EN LÍNEA CON LAS HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS QUE FACILITAN EL APRENDIZAJE Y EL TRABAJO COLABORATIVO.

INTEGRAR EN UN SITIO WEB LOS PRODUCTOS REALIZADOS CON LAS HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS, DE ACUERDO CON EL PROYECTO PLANTEADO.

RECONOCER LA IMPORTANCIA Y EL USO DE LAS HERRAMIENTAS DE LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN, PARA LA VIDA LABORAL, SOCIAL Y ACADÉMICA.

SOCIALIZAR EL USO DE LAS HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS UTILIZADAS EN LA CONSTRUCCIÓN DEL PROYECTO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 44,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2341472 - APRENDIZ DIGITAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

CREAR CONTENIDOS EN LÍNEA CON LAS HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS QUE FACILITAN EL APRENDIZAJE Y EL TRABAJO COLABORATIVO.

INTEGRAR EN UN SITIO WEB LOS PRODUCTOS REALIZADOS CON LAS HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS, DE ACUERDO CON EL PROYECTO PLANTEADO.

RECONOCER LA IMPORTANCIA Y EL USO DE LAS HERRAMIENTAS DE LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN, PARA LA VIDA LABORAL, SOCIAL Y ACADÉMICA.

SOCIALIZAR EL USO DE LAS HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS UTILIZADAS EN LA CONSTRUCCIÓN DEL PROYECTO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 42,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2323448 - ATENCION Y SERVICIO AL CLIENTE.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: FACILITAR EL SERVICIO A LOS CLIENTES DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ATENDER AL CLIENTE A TRAVÉS DE LOS MEDIOS TECNOLÓGICOS Y APLICATIVOS DISPONIBLES TENIENDO EN CUENTA LOS PROTOCOLOS Y NECESIDAD DEL MISMO.

IDENTIFICAR LOS FACTORES QUE INTERVIENEN EN LA ESTRATEGIA DE ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE PERSONALIZADO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS Y ESTÁNDARES DE CALIDAD DE LA ORGANIZACIÓN.

SOLUCIONAR EL REQUERIMIENTO DEL CLIENTE SEGÚN PRINCIPIOS ÉTICOS E INSTITUCIONALES.

VALORAR LA IMPLEMENTACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS DE SERVICIO AL CLIENTE SEGÚN LA SATISFACCIÓN EVIDENCIADA POR EL CLIENTE.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	40,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	1720,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s:	0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	0,00

INSTRUCTOR: NATALIA CAROLINA FERNANDEZ ORTEGA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROEMPRESARIAL