NOMBRE DEL INSTRUCTOR: Óscar Andrés López Valencia
CÉDULA: 4.613.272 de Popayán
CORREO ELECTRÓNICO: olopezv@sena.edu.co; oalopez2@misena.edu.co
NÚMERO CELULAR: 3175750300

MES	PROGRAMA	FICHA	HORARIO	DIAS DE FORMACIÓN	MUNICIPIO /AMBIENTE	HORAS	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDAD DE PROYECTO	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE
Febrero	Tecnólogo en Negociación Internacional	2176009	Lunes, martes, miércoles 07:00 a.m. a 10:00 a.m.	L M M J V S 1 2 3 4 5 7 8 9 10 11 12 14 15 16 17 18 19 21 22 23 24 25 26 28	VIRTUAL	36	Costear la cadena de aprovisionamiento, distribución y transporte, de acuerdo con los objetivos y estrategias del plan logístico.	Evaluar los costos Definir el número Buscar de manera sistemática	Establecer políticas en la distribución física Internacional teniendo en cuenta el canal de distribución y ruta de transporte seleccionada.	Establecer costos que intervienen en la cadena, teniendo en cuenta los canales seleccionados
	Tecnólogo en Negociación Internacional	2281753	Lunes, martes, miércoles 10:00 a 12:00 p.m.	L M M J V S 1 2 3 4 5 7 8 9 10 11 12 14 15 16 17 18 19 21 22 23 24 25 26 28	VIRTUAL	24	Proyectar las necesidades y requerimientos según el proceso o unidades de negocio.	Interpretar los diferentes tipos Analizar la relación	Gestionar el presupuesto de ingresos y gastos, según objetivos y necesidades de la organización.	Elaborar las proyecciones y presupuestos, teniendo en cuenta las necesidades de la organización
	Tecnólogo en Negociación Internacional	2282226	Lunes, martes, miércoles 12:00 a 14:00 p.m.	L M M J V S 1 2 3 4 5 7 8 9 10 11 12 14 15 16 17 18 19 21 22 23 24 25 26 28	VIRTUAL	24	Proyectar las necesidades y requerimientos según el proceso o unidades de negocio.	Interpretar los diferentes tipos Analizar la relación	Gestionar el presupuesto de ingresos y gastos, según objetivos y necesidades de la organización.	Elaborar las proyecciones y presupuestos, teniendo en cuenta las necesidades de la organización
	Tecnólogo en Negociación Internacional	2282284	Lunes, martes, miércoles 14:00 a 16:00 p.m.	L M M J V S 1 2 3 4 5 7 8 9 10 11 12 14 15 16 17 18 19 21 22 23 24 25 26 28	VIRTUAL	24	Proyectar las necesidades y requerimientos según el proceso o unidades de negocio.	Interpretar los diferentes tipos Analizar la relación	Gestionar el presupuesto de ingresos y gastos, según objetivos y necesidades de la organización.	Elaborar las proyecciones y presupuestos, teniendo en cuenta las necesidades de la organización
	Tecnólogo en Negociación Internacional	2282342	Lunes, martes, miércoles 16:00 a 18:00 p.m.	L M M J V S 1 2 3 4 5 7 8 9 10 11 12 14 15 16 17 18 19 21 22 23 24 25 26	VIRTUAL	24	Proyectar las necesidades y requerimientos según el proceso o unidades de	Interpretar los diferentes tipos Analizar la relación	Gestionar el presupuesto de ingresos y gastos, según objetivos y	Elaborar las proyecciones y presupuestos, teniendo en cuenta las

				28								negocio.		necesidades de la organización.	necesidades de la organización
	Tecnólogo en Negociación Internacional	2374638	Lunes, martes, miércoles 18:00 a 20:00 p.m.		1	2	3	4	5	VIRTUAL	24	Desarrollar los canales de distribución a partir del mercado, idiosincrasia, cultura y necesidades de los clientes.	Seleccionar los canales Establecer los estándares	Establecer canales de distribución para el producto o servicio objeto de negociación.	Definir canal de distribución según el mercado y el tipo de producto.
				7	8	9	10	11	12						
				14	15	16	17	18	19						
				21	22	23	24	25	26						
				28											
	TOTAL HORAS										156				