NOMBRE DEL INSTRUCTOR: Natalia Bravo Mejía
CÉDULA: 1061751881
CORREO ELECTRÓNICO: nmbravo@sena.edu.co
NÚMERO CELULAR: 3016293635

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 5:00 p.m. a 9:30 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	54	Desarrollar los canales de distribución a partir del mercado, idiosincrasia, cultura y necesidad de los clientes.	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 1:00 p.m. a 5:00 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	48	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 7:00 a.m. a 11:30 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	54	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
TOTAL HORAS						156				