NOMBRE DEL INSTRUCTOR: ANGELICA MORA GOMEZ
CÉDULA: 66765995
CORREO ELECTRÓNICO:morangie19@gmail.com
NÚMERO CELULAR: 3137409106

TOTAL HORAS
163

MES	PROGRAMA	FICHA	HORARIO	DIAS DE FORMACIÓN	MUNICIPIO /AMBIENTE	HORAS	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDAD DE PROYECTO	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE
FEBRERO	NEGOCIACION INTERNACIONAL	2238137	18 pm a 22 pm	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	POPAYAN	24	FORMULAR PLANES ESTRATEGICSO DE LOGISTICA DE LOGISTICA DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.GESTIONAR LA LOGISTICA EN RELACION CON LA POYECTION DE LAS NECESIDADES DEL MERCADO EN LA CADENA D ABASTECIEMIENTO O NEGOCIACION DE PRODCUTOS Y SERVICIOS, DETERMINAR OPORTINICADES DE MERCADO QUE RESPONDAN A LA NECESIDADES Y EXPECTTIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.COSTEAR LA	ELABORAR LOS DIFERENTES TIPO DE PRESUPUESTO EN FROMA MANUNAL Y SISTEMATIZADA DE ACUERDO CON LA DEFINICION DELPLAN DE NECESIDADES DE LAS AREAS O UNIDADES DE NEGOCIO Y LS PROYECCIONES DE INGRESO Y EGRESO EN LOSMPERIODOS ESTABLECIDOS DE ACUERDO CON LAS POLITICAS,MONEDAS Y TASAS SOLICITAAS POR LA ORGANIZACION, INTERPRETAR LOS DIFERENTES TIPOS DE PROYECCIONES EN LA DETERMINACION DE PRONOSTICOS MDIANTE LA APLICACION DE SIMULADORES, DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL MERCADO DE BIENES Y SERVICIOS SEGUN LO OBJETIVOS DE LA	PLANEAR SISTEMAS DE NEGOCIACION INTERNACIONAL, SEGÚN EXIGENCIAS DEL MERCADO Y NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN,APLICAR LAS TÉCNICAS, MÉTODOS Y PROCEDIMIENTOS DE EVALUACIÓN DE IDEAS EN EL PROCESO DE SELECCIÓN, DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL MERCADO EN RELACIÓN CON EL USO Y BENEFICIO DEL PRODUCTO, APLICANDO TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS	SE REALIZAN ACTIVIDADES EN LASCUALES SE PRETENDE ESTABLECER QUE LOS APRENDICES TENGAN UN CONOCIMIENTOCLARO DE QUE ES NEGCIOS INTERNACIONALES EL OJEIVO , SE REALIZAN ACTIVIDADES DE CONCEPTOS CLAROS DE COMO SE DEBE LLEVAR A CABO LAS EXPORTACIONES, SE HACE
	GESTION DE MERCADOS	2364785	13 pm a 18 pm	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	POPAYAN	55	PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS.ESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA,	PLICAR ESTRATEGIAS PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CONSIDERANDO EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS APLICANDO MÉTODOS DE FIJACIÓN DE PRECIOS.DETERMINAR NICHOS DE MERCADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓN	APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN ASUMIENDO	SE REALIZAN ACTIVIDADES EN LASCUALES SE PRETENDE ESTABLECER QUE LOS APRENDICES TENGAN UN CONOCIMIENTOCLAR O DE MERCCADEO EL
	GESTION DOCUMENTAL	2187280	18 PM A 22 PM	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	POPAYAN	24	COORDINAR LAS ACTIVIDADES DEL TALENTO HUMANO ASIGNADO, TENIENDO EN CUENTA LAS FUNCIONES DE LA UNIDAD ADMINISTRATIVA.ROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS	EJECUTAR LAS ACTIVIDADES RELACIONADAS CON EL TALENTO HUMANO DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS Y LAS FUNCIONES DE LA UNIDAD ADMINISTRATIVA. ASIGNAR TAREAS Y ACTIVIDADES AL PERSONAL A SU CARGO, DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES. VERIFICAR LA REALIZACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DEL TALENTO HUMANO DE LA UNIDAD ADMINISTRATIVA QUE CUMPLA CON LOS ESTÁNDARES DE CALIDAD	3 - EJECUTAR LAS ACTIVIDADES RELACIONADAS CON EL TALENTO HUMANO DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS Y LAS NORMAS. GENERAR HÁBITOS SALUDABLES EN SU ESTILO DE VIDA PARA GARANTIZAR LA	SE REALIZAN ACTIVIDADES DONDE IDENTIFIQEN 1. Implementos de seguridad, espacios inadecuados, falta de privacidad al trabajador, falta de humanidad a los empleados, tiempo para
				L M M J V S 1 2 3 4 5 7 8 9 10 11 12			PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS	PLICAR ESTRATEGIAS PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CONSIDERANDO EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS APLICANDO	APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS,	SE REALIZAN ACTIVIDADES EN LASCUALES SE PRETENDE
	GESTION DE MERADOS	2143079		14 15 16 17 18 19 21 22 23 24 25 26 28	POPAYAN	20	CONSUMIDORES Y USUARIOS.ESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA,	MÉTODOS DE FIJACIÓN DE PRECIOS.DETERMINAR NICHOS DE MERCADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓN ESTABLECIDOS EN EL PLAN DE SEGMENTACIÓN.DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO SEGÚN	HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN ASUMIENDO	ESTABLECER QUE LOS APRENDICES TENGAN UN CONOCIMIENTOCLAR O DE MERCCADEO EL
	INDUCCION		8 AM A 12 M DE 14 A 16	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	POPAYAN	40				
				L M M J V S		163				