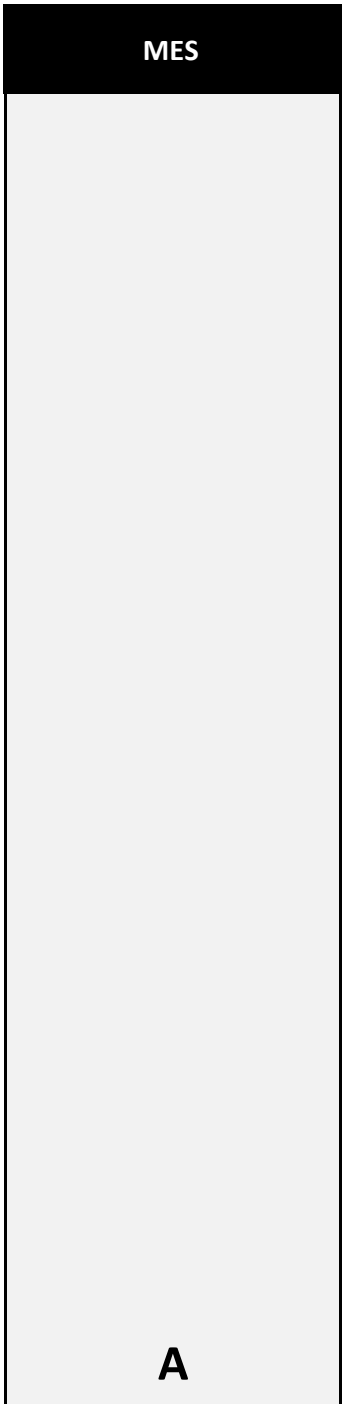
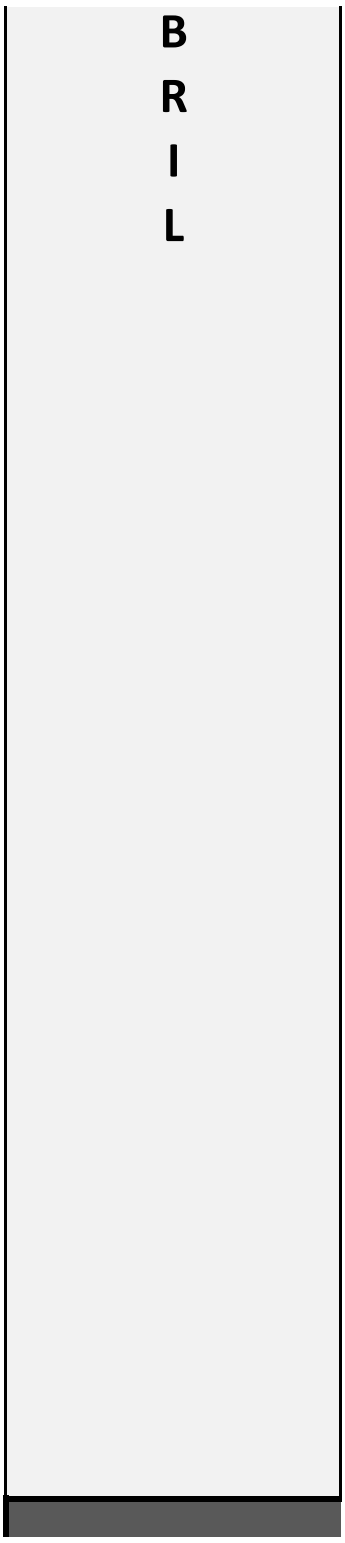

MES
A


B
R
I
L

NOMBRE DEL INSTRUCTOR: JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CÉDULA: 76326777
CORREO ELECTRÓNICO: joseluissanchez@misena.edu.co
NÚMERO CELULAR: 3146119556

PROGRAMA	
GESTIÓN DE MERCADOS	2281662
GESTIÓN DE MERCADOS	2281662
GESTIÓN DE MERCADOS	2281662

GESTIÓN DE MERCADOS	2282211
GESTIÓN DE MERCADOS	2282211
GESTIÓN DE MERCADOS	2282211

HORARIO	DIAS DE FORMACIÓN	MUNICIPIO /AMBIENTE	HORAS
LUNES A VIERNES 06:00 a.m. A 10:00 a.m.	L M M J V S 1 2 4 5 6 7 8 9 11 12 13 14 15 16 18 19 20 21 22 23 25 26 27 28 29 30	VIRTUAL	40
LUNES A VIERNES 12:00 p.m. A 14:00 p.m.	L M M J V S 1 2 4 5 6 7 8 9 11 12 13 14 15 16 18 19 20 21 22 23 25 26 27 28 29 30	VIRTUAL	20
LUNES A VIERNES 14:00 p.m. A 16:00 p.m.	L M M J V S 1 2 4 5 6 7 8 9 11 12 13 14 15 16 18 19 20 21 22 23	VIRTUAL	20

	25 26 27 28 29 30		
LUNES A VIERNES 12:00 p.m. A 16:00 p.m.	L M M J V S 1 2 4 5 6 7 8 9 11 12 13 14 15 16 18 19 20 21 22 23 25 26 27 28 29 30	VIRTUAL	40
LUNES A VIERNES 06:00 a.m. A 08:00 a.m.	L M M J V S 1 2 4 5 6 7 8 9 11 12 13 14 15 16 18 19 20 21 22 23 25 26 27 28 29 30	VIRTUAL	20
LUNES A VIERNES 08:00 a.m. A 10:00 a.m.	L M M J V S 1 2 4 5 6 7 8 9 11 12 13 14 15 16 18 19 20 21 22 23 25 26 27 28 29 30	VIRTUAL	20

TOTAL HORAS
160

COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE
260101021-Negociar productos y servicios según condiciones del mercado y políticas de la empresa.	26010102101 Utilizar estrategias para apoyar la presentación de los productos o servicios, según protocolo establecido por la empresa.
Manejar Contactos Comerciales De Acuerdo Con La Actividad De Mercadeo.	26010100702 Manejar las relaciones públicas con los diferentes actores que intervienen en el evento, con respeto por otro y según el programa de publicidad y promoción de la empresa.
Manejar Contactos Comerciales De Acuerdo Con La Actividad De Mercadeo.	26010100703 Realizar contratos frente a los requerimientos del evento con pertenencia y de acuerdo con la revision del cumplimiento de los terminos de negociación, el presupuesto y las normas legales.

260101021-Negociar productos y servicios según condiciones del mercado y políticas de la empresa.	26010102101 Utilizar estrategias para apoyar la presentación de los productos o servicios, según protocolo establecido por la empresa.
Manejar Contactos Comerciales De Acuerdo Con La Actividad De Mercadeo.	26010100702 Manejar las relaciones públicas con los diferentes actores que intervienen en el evento, con respeto por otro y según el programa de publicidad y promoción de la empresa.
Manejar Contactos Comerciales De Acuerdo Con La Actividad De Mercadeo.	26010100703 Realizar contratos frente a los requerimientos del evento con pertenencia y de acuerdo con la revision del cumplimiento de los terminos de negociación, el presupuesto y las normas legales.

ACTIVIDAD DE PROYECTO	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE
AP 11 - Administrar acuerdos comerciales según condiciones del contrato.	AA20.Determinar elementos de negociación efectiva en ventas que se relacionen con el mercado especifico, conforme a las políticas de las empresa, principios éticos y valores universales.
AP 11 - Administrar acuerdos comerciales según condiciones del contrato.	AA20.Determinar elementos de negociación efectiva en ventas que se relacionen con el mercado especifico, conforme a las políticas de las empresa, principios éticos y valores universales.
AP 11 - Administrar acuerdos comerciales según condiciones del contrato.	AA19-Estructurar plan estratégico comercial de eventos, teniendo en cuenta los protocolos establecidos por la empresa.

AP 11 - Administrar acuerdos comerciales según condiciones del contrato.	AA20.Determinar elementos de negociación efectiva en ventas que se relacionen con el mercado especifico, conforme a las políticas de las empresa, principios éticos y valores universales.
AP 11 - Administrar acuerdos comerciales según condiciones del contrato.	AA20.Determinar elementos de negociación efectiva en ventas que se relacionen con el mercado especifico, conforme a las políticas de las empresa, principios éticos y valores universales.
AP 11 - Administrar acuerdos comerciales según condiciones del contrato.	AA19-Estructurar plan estratégico comercial de eventos, teniendo en cuenta los protocolos establecidos por la empresa.

INSTRUCTOR