**FICHA 2348688 – TECNOLOGO EN GESTIÓN DE MERCADOS VIRTUAL**

# TRAZABILIDAD DEL TRABAJO DESESOLARIZADO MES DE ABRIL DE 2022

| | NOVEDAD PARTICIPACION APRENDICES | PANTALLAZOS EVIDENCIAS |
|---|---|---|
| **EVIDENCIAS DEL 1 AL 30 DE ABRIL** | **ACTIVOS: 40 APRENDICES** | **Tecnólogo en gestión de mercados.** |

PRIMO ANGEL ROBLES MAYORAL
fecha de inicio: 04 de Abril del 2022 - fecha de vigencia: 29 de Mayo del 2022

**Asunto:** Nueva Semana y Nuevo Mes



**Feliz semana estimados aprendices SENA.**

**Un cordial saludo para ustedes.**

**Arrancamos un nuevo mes con toda la entrega, dedicación a nuestras actividades y metas con el fin de alcanzarlas, culminarlas.**

**"El objetivo principal de la educación es crear personas capaces de hacer cosas nuevas y no simplemente repetir lo que las otras generaciones hicieron"**

**"Jean Piaget"**

Feliz semana.

Primo Robles.

Instructor Vocero.

PRIMO ANGEL ROBLES MAYORAL
fecha de inicio: 05 de Abril del 2022 - fecha de vigencia: 26 de Junio del 2022

**Asunto:** Sesión Sincrónica - Dudas e Inquietudes



Cordial saludo estimados aprendices SENA.

El día de hoy les estoy compartiendo la información para nuestra próxima Sesión Sincrónica de Dudas e Inquietudes en la cual continuaremos hablando de nuestra Actividad de Proyecto 8: Proyectar el Presupuesto de Ventas y Costos.

Fecha: **abril 7 de 2022.**

Hora: **5:30 PM**

Herramienta: **Zoom**

Link de acceso: https://bit.ly/3LMm50u

Lean el material y traigan todas sus inquietudes a la sesión.

Saludos.

Primo Robles.

Instructor Vocero.

fecha de inicio: 11 de Abril del 2022 - fecha de vigencia: 29 de Mayo del 2022

**Asunto:** Finalización Actividad de Proyecto 8



Estimados aprendices SENA.

Cordial saludo.

El próximo 17 de abril estaremos finalizando nuestra Actividad de Proyecto 8: Proyectar el presupuesto de ventas y costos.

Los invito a realizar todas sus evidencias de manera activa y oportuna parea cumplir con los tiempos de entrega.

Recuerden que las evidencias a entregar son:

*1. AP08-EV01- Foro: «Estrategia de Precios y la Importancia del pronóstico de ventas».*

*2. AP08-EV02- Cuestionario AP08. Proyectar el presupuesto de ventas y costos.*

*3. AP08-EV03- «Fijación Estrategia y Elaboración del Pronóstico y Presupuesto de Ventas».*

*4. AP08-EV04- Inglés: Diálogo en inglés: «Informe de Presupuesto».*

*5. AP08-EV05- Ética y emprendimiento: «Solución de conflictos en equipos interdisciplinarios de trabajo».*

Saludos.

Primo Robles.

**CLASES SINCRONICAS:**




