Cronograma de Actividades
Fase: Planeación
Actividad de Proyecto / Aprendizaje 7
Tecnología Virtual Negociación Internacional

Actividad de Proyecto / Aprendizaje	Resultado de Aprendizaje alcanzar	Material de la Actividad	Tipo de Evidencia	Instructor Responsable	Tiempos y forma de entrega	
					Forma de Entrega	Fecha Inicio/ Entrega
Actividad de proyecto 7: Definir estrategias para establecer procesos de negociación internacional según normas establecidas. Actividad de aprendizaje 7: Diseñar estrategias para realizar una presentación efectiva del producto o servicio, de acuerdo a los objetivos y políticas de la organización.	Observar el proceso de acuerdo con la estrategia utilizada, apoyando la presentación de los productos y servicios con el uso de catálogos, muestras, degustaciones, exhibición reforzando la información sobre los productos y servicios con demostraciones, argumentos sobre beneficios y características relacionadas con calidad, precio, necesidades a satisfacer teniendo en cuenta las políticas establecidas por la organización.	Material de estudio – Presentación de productos y servicios. Material complementario.	Evidencia 1: Portafolio de servicios “Productos Colfrutik”.	Edwin Hincapié	Consultar el material de estudio y realizar la presentación propuesta.	04/04/2022 08/05/2022
	Asumir responsablemente los criterios de preservación y conservación del medio ambiente y de desarrollo sostenible, en el ejercicio de su desempeño laboral y social.	Material de estudio – Plan de Manejo Ambiental (PMA). Material complementario.	Evidencia 2: Plan de manejo ambiental “Exportación bocadillo veleño”.	María Pulido	Consultar el material de estudio y siga las indicaciones dadas en la evidencia.	04/04/2022 08/05/2022
	Desarrollar procesos comunicativos eficaces y asertivos dentro de criterios de racionalidad que posibiliten la convivencia, el establecimiento de acuerdos, la construcción colectiva del conocimiento y la resolución de problemas de carácter productivo y social.	Material de estudio – Comunicación Asertiva. Material complementario.	Evidencia 3: Taller “Habilidades para una buena comunicación”.	German Matallana	Consultar el material de estudio y desarrollar el taller propuesto.	04/04/2022 08/05/2022
	Presentar los productos y servicios con el apoyo de manuales, programas o navegadores con gráficos y animaciones, presentando información sobre productos o servicios respaldada con la certificación del productor, características distintivas a partir de exclusividad e innovación teniendo en cuenta los objetivos de la organización.	Material de estudio – Presentación de productos y servicios. Material complementario.	Evidencia 4: Página web corporativa.	Edwin Hincapié	Consultar el material de estudio y siga las indicaciones dadas en la evidencia.	04/04/2022 08/05/2022
	Comprender las ideas principales de textos complejos en inglés que tratan de temas tanto concretos como abstractos, incluso si son de carácter técnico, siempre que estén dentro de su campo de especialización.	Material de estudio – Presenting the product. Material complementario.	Evidencia 5: Ejercicio práctico “Advertising and web page”.	Jennifer López	Consultar el material de estudio y desarrollar el ejercicio propuesto.	04/04/2022 08/05/2022

Cronograma de Actividades
Fase: Planeación
Actividad de Proyecto / Aprendizaje 7
Tecnología Virtual Negociación Internacional

Actividad de proyecto 7: Definir estrategias para establecer procesos de negociación internacional según normas establecidas. Actividad de aprendizaje 7: Diseñar estrategias para realizar una presentación efectiva del producto o servicio, de acuerdo a los objetivos y políticas de la organización.	Informar a los clientes la disponibilidad de producto y condiciones de entrega a través del sistema de comunicación establecida, informando sobre garantías y servicio post venta aplicados de acuerdo con los productos y servicios adquiridos, con base en la política de servicio establecida por la organización.	Material de estudio – Presentación de productos y servicios. Material complementario.	Evidencia 8: Propuesta comercial.	María Pulido	Consultar el material de estudio y siga las indicaciones dadas en la evidencia.	04/04/2022 08/05/2022