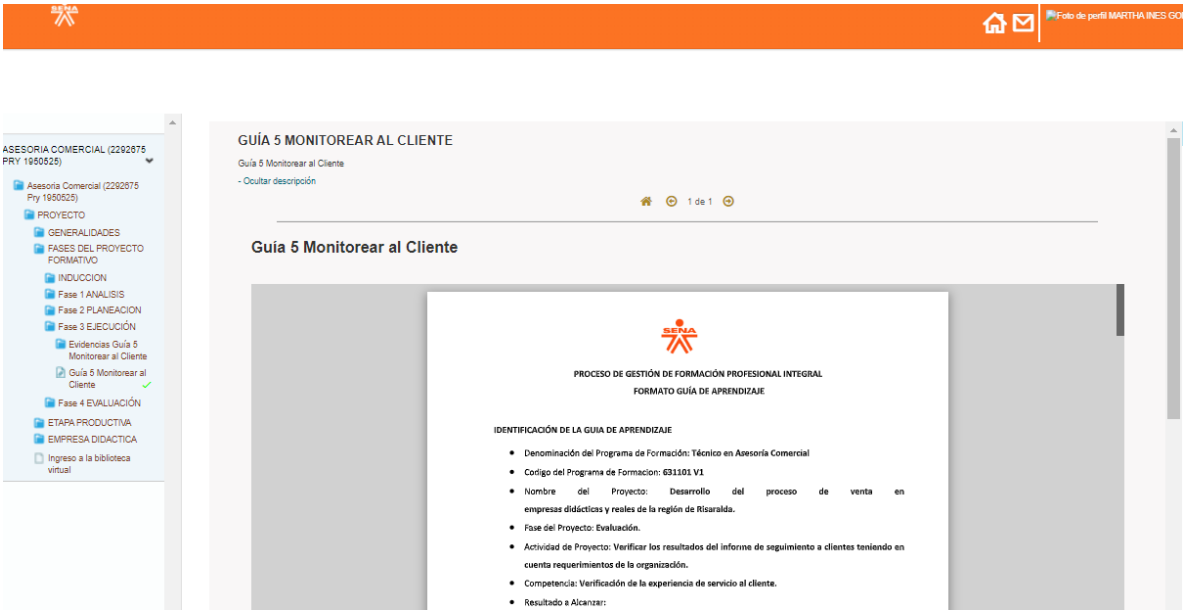

ASESORIA COMERCIAL (2292675 PRY 1950525)
Asesoria Comercial (2292675 Pry 1950525)
PROYECTO
GENERALIDADES
FASES DEL PROYECTO FORMATIVO
INDUCCION
Fase 1 ANALISIS
Fase 2 PLANEACION
Fase 3 EJECUCIÓN
Evidencias Guía 5 Monitorear al Cliente
Guía 5 Monitorear al Cliente
Fase 4 EVALUACIÓN
ETAPA PRODUCTIVA
EMPRESA DIDACTICA
Ingreso a la biblioteca virtual
GUÍA 5 MONITOREAR AL CLIENTE
Guía 5 Monitorear al Cliente
- Ocultar descripción
1 de 1
Guía 5 Monitorear al Cliente
PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE
IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE
Denominación del Programa de Formación: Técnico en Asesoría Comercial
Codigo del Programa de Formacion: 631101 V1
Nombre del Proyecto: Desarrollo del proceso de venta en empresas didácticas y reales de la región de Risaralda.
Fase del Proyecto: Evaluación.
Actividad de Proyecto: Verificar los resultados del informe de seguimiento a clientes teniendo en cuenta requerimientos de la organización.
Competencia: Verificadón de la experiencia de servicio al cliente.
Resultado a Alcanzar: