CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES - FORMATO- FORMACION TITULADA VIRTUAL

Nombre del Programa: Tecnología en Negocios internacionales-- **Ficha 2374661**

Nombre del proyecto: Negociación de productos colombianos basados en acuerdos internacionales

Fase de PLANEACIÓN del 08/11/21 AL 10/07/2022

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	EVIDENCIAS	Instructores que Participan en la orientación del Resultado de Aprendizaje	INICIO	FIN
Actividad de aprendizaje 3: Segmentar el mercado según características de los consumidores.	**260101001-01:** Realizar la segmentación a partir de características psicográficas, demográficas, culturales, geográficas, psicológicas y socioeconómicas de cada estrato social combinando las variables para producir el nivel de aceptación de un producto o servicio, identificando el segmento de mercado con base en características, intereses, preferencias y opiniones de la población a la que se desea llegar con el producto o servicio a mercadear basado en las	Evidencia 1: Taller "Global Country".	**INSTRUCTOR VOCERO / INSTRUCTOR APOYO TÉCNICO EMPRENDIMIENTO/ INSTRUCTOR INGLÉS**	**8/11/2021**	**19/12/2021**

	políticas establecidas por la organización.					
	260101001-02: Recopilar la información sobre comportamiento, relaciones de causalidad, tamaño de muestra son recopiladas para base de datos de población por edades, mapas, planos, fotografías definiendo el segmento objetivo, dividiendo los países en grupos homogéneos con el fin de que las estrategias definidas sean válidas en distintos países por las similitudes económicas y culturales, geográficas, climas, costumbres, religión teniendo en cuenta las normas legales para vender los productos en el mercado internacional de acuerdo con los objetivos propuestos por la organización.					

	260101001-03: Seleccionar los criterios de segmentación dependiendo si se trata de segmentación de clientes de consumo o segmentación de clientes de inversión teniendo en cuenta normas nacionales e internacionales, determinando el potencial de exportación, las dimensiones y característica de la demanda y los canales de distribución de acuerdo con las normas legales, son determinados para segmentar el mercado y el potencial de compradores de los productos o servicios de acuerdo con la misión y visión de la empresa.	Evidencia 2: *Market Projection*.				
	260101016-01: Preparar los informes relacionados con el comportamiento del consumidor teniendo en cuenta el	Evidencia 3: Ejercicio práctico “La mejor estrategia corporativa”.				

	contexto mercadológico, elaborando el plan de acción de mercadeo teniendo en cuenta las técnicas mercadológicas y de planeación de acuerdo con los objetivos fijados por la empresa.					
	260101016-02: Diseñar las estrategias de acuerdo con el plan de mercadeo teniendo en cuenta productos y servicios y el comportamiento de los consumidores, la gestión de ventas y las metas fijadas por la organización	Evidencia 4: Control de gestión.				
	260101016-03: Determinar los indicadores y estándares de gestión de acuerdo con los planes de mercadeo teniendo en cuenta el cumplimiento de metas logradas en un periodo de tiempo con base en los objetivos fijados por la organización.	Evidencia 5: Tabla de datos “Identificación del segmento”.				

	260101016-04: Definir el plan de acción de mercadeo teniendo en cuenta datos y estadísticas de gestión y el comportamiento de los consumidores, realizando un diagnóstico de mercados que identifique oportunidades de negocios utilizando software especializado en proyecciones de mercadeo teniendo en cuenta las políticas de la empresa.	Evidencia 6: *Segmentation "Describing potential clients"*.				
	240201501-03: Leer textos muy breves y sencillos en inglés general y técnico.	Evidencia 7: Informe "Análisis del mercado".				
	240201501-05: Encontrar vocabulario y expresiones de inglés técnico en anuncios, folletos, páginas web, etc.	Evidencia 8: Proyecciones del mercado.				
		Evidencia 9: Plan estratégico de mercadeo.				
		Evidencia 10: Sesión virtual "Plan de acción de mercadeo".				
Actividad de aprendizaje 4:	**260101004-01:** Seleccionar los canales teniendo en	Evidencia: La carrera de la entrega *"Express".*	INSTRUCTORA VOCERA TECNICA-ANGEL AMARIA GRISALES	**20-dic-21**	**27-feb-22**	

Definir canal de distribución según el mercado y el tipo de producto.	cuenta la naturaleza del producto y el segmento del mercado, las variables evaluadas en cada canal analizando el mercado, tamaño, volumen, venta, cobertura y capacidad financiera siguiendo procedimientos en la revisión del informe de acuerdo con la mezcla de productos y las políticas de la organización.	Evidencia: Caso *"System Technology".*	INSTRUCTORA DE INGLÉS- MÓNICA BURGOS			
		Evidencia 1: Actividad interactiva "La Distribución Física Internacional".	INSTRUCTORA VOCERA TECNICA-ANGEL AMARIA GRISALES			
	260101001-03: Establecer los estándares del canal de distribución teniendo en cuenta las normas legales, el número de pedidos, cantidad de unidades compradas, vendidas y devueltas, por cada canal en un tiempo determinado de acuerdo con las características de los productos y/o servicios, la tecnología, tipo de empaques, precio, fletes según las políticas implementadas por la organización.	Evidencia 2: *Workshop "Distribution channels".*	INSTRUCTORA DE INGLÉS- MÓNICA BURGOS			
		Evidencia 3: Estudio de caso "Estándares para seleccionar el canal".	INSTRUCTORA VOCERA TECNICA-ANGEL AMARIA GRISALES			
		Evidencia 4: Sesión virtual "Prepositions".	INSTRUCTORA DE INGLÉS- MÓNICA BURGOS			

	240201502-03: Comprender una amplia variedad de frases y vocabulario en inglés sobre temas de interés personal y temas técnicos.	Evidencia 5: Informe "Selección del tipo de canal".	INSTRUCTOR DE APOYO TÉCNICO - EDINSON RAMIREZ MONTOYA			
Actividad de aprendizaje 5: Gestionar la red de distribución de acuerdo con modos de transporte	**210101026-01:** Elaborar las rutas de transporte teniendo en cuenta la naturaleza de los objetos o elementos que se van a transportar, infraestructura, el origen, destino, tiempo, distancia y recorrido fijando tiempos en el ruteo, elaborando el plan de ruta crítica con el apoyo de Software especializado, de acuerdo con el clima, la seguridad aérea, marítima, terrestre, fluvial infraestructura de basado en las normas legales vigentes y las políticas establecidas por la organización.	Evidencia: Cumplir lo pactado.	INSTRUCTORA DE ÉTICA- LUZ MIRIAM HERNÁDEZ	**28-feb-22**	**27-mar-22**	
		Evidencia: Costos del sistema logístico.				
		Evidencia 1: Autoevaluación "Mejoramiento personal".				
		Evidencia 2: Evaluación "Programación del transporte".	INSTRUCTOR DE APOYO TÉCNICO - EDINSON RAMIREZ MONTOYA			

	210101026-02: Soportar las rutas asignadas para el transporte de carga y reglamentadas con los mapas respectivos de vías y recorridos teniendo en cuenta las normas nacionales e internacionales vigentes elaborando las rutas para cada fase de transporte de destino a destino, simulando y verificando el cumplimiento de los parámetros establecidos en la ruta, de acuerdo con las normas legales vigentes y las políticas trazadas por la empresa.					
		Evidencia 3: Taller “Cubicaje y liquidación de fletes”.				
		Evidencia 4: Plan de mejoramiento “Derechos y principios éticos en ejercicio de mi profesión”.	INSTRUCTORA DE ÉTICA- LUZ MIRIAM HERNÁDEZ			
	210101026-03: Asignar las rutas de transporte según las vías asignadas para la movilización de la carga teniendo en cuenta las normas legales nacionales e internacionales vigentes de importación y exportación, determinando las rutas de transporte elaboradas					
		Evidencia 5: Investigación “Ruteador”.	INSTRUCTORA VOCERA TECNICA- ANGEL AMARIA GRISALES			

	según las vías asignadas para la movilización de la carga de importación y exportación, de acuerdo con los objetivos fijados por la empresa.					
	240201500-11: Asumir los deberes y derechos con base en las leyes y la normativa institucional en el marco de su proyecto de vida.	Evidencia 6: Informe "Definición de rutas".				
	240201502-01: Reproducir en inglés frases o enunciados simples que permitan expresar de forma lenta ideas o conceptos	Evidencia 7: *Dialogue: "Coordinating trucking".*	INSTRUCTORA DE INGLÉS- MÓNICA BURGOS			
Actividad de aprendizaje 6: Definir el término de negociación y la documentación legal para iniciar el proceso de negociación internacional.	**210101033-01:** Analizar los términos de negociación internacional dependiendo de las cláusulas establecidas por la Cámara de Comercio Internacional, los términos contractuales acordados por el comprador y vendedor, analizando los fletes, seguros y	Evidencia: Voluntad vs. Obligación.	INSTRUCTOR VOCERO- EDINSON RAMIREZ MONTOYA	**28-mar-22**	**8-may-22**	
		Evidencia: ¿El cliente impone condiciones de venta?				
		Evidencia 1: Ejercicio práctico "Requisitos comerciales".				
		Evidencia 2: Actividad Interactiva "INCOTERMS".	INSTRUCTOR DE APOYO TÉCNICO - EDINSON RAMIREZ MONTOYA			

	servicios portuarios y aduaneros de acuerdo con las normas legales nacionales e internacionales con base en las políticas y necesidades de la organización.					
	210101016-01: Revisar que el certificado de constitución y gerencia cumple con los requisitos comerciales y legales, evaluando los antecedentes comerciales certificados para la selección del proveedor, teniendo en cuenta las referencias comerciales solicitadas determinando que los productos cumplan con los requisitos sanitarios, fitosanitarios, ambientales y de calidad, de acuerdo con las normas legales vigentes para la selección de proveedores exigidos por la empresa.	Evidencia 3: Taller "El mejor INCOTERM".				
		Evidencia 4: Historieta "Documento correcto, momento oportuno".	INSTRUCTOR VOCERO-EDINSON RAMIREZ MONTOYA			
	210101016-02: Analizar la documentación	Evidencia 5: *Podcast* "Transporte y seguros".				

	presentada y requerida por los posibles proveedores y clientes para las importaciones y exportaciones, evaluada de acuerdo con las normas legales vigentes verificando que los documentos requeridos se ajusten a las normas legales nacionales e internacionales vigentes y a los procesos y requisitos exigidos por la empresa.					
	210101026-04: Definir las rutas según los canales de distribución, las fábricas y clientes de acuerdo a las normas de transporte nacional e internacional, para importaciones y exportaciones teniendo en cuenta los incoterms, según la ruta y modo de transporte utilizado en las importaciones y exportaciones	Evidencia 6: Simulador de costos DFI.				

	de acuerdo con las normas legales nacionales e internacionales ajustadas a las necesidades de la organización.					
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.	**260101021-01:** 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 la políticas establecidas por la organización.	Actividad de reflexión inicial: Evidencia: Productos o servicios en las TIC	INSTRUCTOR VOCERO-EDINSON RAMIREZ MONTOYA	**9-may-22**	**5-jun-22**	
		Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje: Evidencia: Cultura de negociación				
		Evidencia 1: Portafolio de servicios “Productos Colfrutik”.				
	260101021-02: Presentar los productos y servicios con el apoyo de manuales, programas o navegadores con gráficos y animaciones, presentando información	Evidencia 2: Plan de manejo ambiental “Exportación bocadillo veleño”.	INSTRUCTORA DE GESTION AMBIENTAL - CARMEN ALICIA MEDINA			
		Evidencia 3: Taller “Habilidades para una buena comunicación”.	INSTRUCTORA DE ÉTICA- LUZ MIRIAM HERNÁDEZ			

	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.					
	260101021-03: 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.	Evidencia 4: Página web corporativa	INSTRUCTOR VOCERO - EDINSON RAMIREZ MONTOYA			
		Evidencia 5: Ejercicio práctico “Advertising and web page”.	INSTRUCTORA DE INGLÉS- KELLY JOHANNA GIRALDO JARAMILLO			
	240201500-05: Desarrollar procesos comunicativos eficaces y asertivos dentro de criterios de racionalidad que posibiliten la convivencia, el	Evidencia 6: Sesión virtual “Planeación y presentación de mi producto”.	INSTRUCTOR VOCERO-EDINSON RAMIREZ MONTOYA			

	establecimiento de acuerdos, la construcción colectiva del conocimiento y la resolución de problemas de carácter productivo y social.					
	240201500-06: Asumir responsablemente los criterios de preservación y conservación del medio ambiente y de desarrollo sostenible, en el ejercicio de su desempeño laboral y social.	Evidencia 7: Fichas ambientales.	INSTRUCTORA DE GESTION AMBIENTAL - CARMEN ALICIA MEDINA			
	240201502-04: 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.	Evidencia 8: Propuesta comercial	INSTRUCTOR-VOCERO - EDINSON RAMIREZ MONTOYA			
Actividad de aprendizaje 8: Elaborar las proyecciones y presupuestos, teniendo en cuenta las necesidades de la organización.	**210101001-01:** Interpretar los diferentes tipos de proyecciones en la determinación de los pronósticos, mediante la aplicación de simuladores para determinar la oferta y la demanda del	Reflexión Inicial - Evidencia: Planeación operativa. Contextualización - Evidencia: Comportamiento del mercado.	INSTRUCTOR VOCERO-EDINSON RAMIREZ MONTOYA	**6-jun-22**	**21-jun-22**	

	mercado de bienes y servicios, según los objetivos de la organización.					
	210101001-02: Analizar la relación entre las políticas de producción y las proyecciones de la oferta y la demanda del mercado potencial, real, los inventarios, tipos de stock, ciclos de pedidos y la capacidad de producción de la empresa.	Evidencia 1: Informe "Análisis de elasticidad de la oferta y la demanda". Evidencia 2: Evaluación "Proyecciones".	INSTRUCTOR-VOCERO - EDINSON RAMIREZ MONTOYA			
	210101001-03: Planear los presupuestos a partir de la valoración de necesidades requeridas por las diferentes unidades, áreas o procesos del negocio, con base en los acuerdos y negociaciones pactadas con los clientes, las técnicas contables y las normas legales vigentes.	Evidencia 3: Matriz DOFA "Presupuesto". Evidencia 4: Planeación de presupuesto.	INSTRUCTOR-VOCERO EDINSON RAMIREZ MONTOYA.			
Actividad de aprendizaje 9:	**210101005-01:** Coordinar el talento humano apoyado por	Reflexión Inicial- Evidencia: El encuentro familiar. Contextualización - Evidencia: El salario emocional.	INSTRUCTOR-VOCERO-EDINSON RAMIREZ MONTOYA	**22-jun-22**	**10-jul-22**	

Organizar el equipo de trabajo acorde con la distribución de funciones establecidas	tecnologías de información, teniendo en cuenta la situación de distribución y asignación de funciones establecidas en el plan de actividades, de acuerdo con los objetivos, estrategias e indicadores de gestión según tiempos y recursos.	Evidencia 1: Taller “Importancia y transcendencia de los valores éticos empresariales”.	INSTRUCTORA DE ÉTICA- LUZ MIRIAM HERNÁDEZ			
		Evidencia 2: Informe “Análisis de cargos Colfrutik”.	INSTRUCTOR-VOCERO-EDINSON RAMIREZ MONTOYA			
	210101005-02: Realizar el entrenamiento y el seguimiento del talento humano de la efectividad del desempeño en el puesto de trabajo, el estilo de dirección utilizada y el cumplimiento de los objetivos propuestos en cada proceso, según planes de mejoramiento establecidos por la organización.	Evidencia 3: Cuadro comparativo “Riesgos profesionales”.	INSTRUCTORA DE SST- ANGELA MARIA ECHEVERRY			
		Evidencia 4: Marco conceptual para el trabajo en equipo.				
	240201500-01: Interactuar en los contextos productivos y sociales en función de los principios y valores universales.	Evidencia 5: Sesión virtual “Industrias RG”.	INSTRUCTOR-VOCERO-EDINSON RAMIREZ MONTOYA			
	240201500-03: Generar procesos autónomos y de trabajo	Evidencia 6: Afiche “Misión, visión y valores corporativos”.	INSTRUCTOR DE APOYO TÉCNICO - EDINSON RAMIREZ MONTOYA			

	colaborativo permanentes, fortaleciendo el equilibrio de los componentes racionales y emocionales orientados hacia el Desarrollo Humano Integral	Evidencia 7: Cartilla “Hábitos saludables”.	INSTRUCTOR DE CULTURA FISICA- LUIS ADRIANO RIOS			
	240201500-07: Generar hábitos saludables en su estilo de vida para garantizar la prevención de riesgos ocupacionales de acuerdo con el diagnóstico de su condición física individual y la naturaleza y complejidad de su desempeño laboral.	Evidencia 8: Encuesta “Valoración de la capacidad de trabajo en equipo”.	INSTRUCTORA DE ÉTICA- LUZ MIRIAM HERNÁDEZ			