NOMBRE DEL INSTRUCTOR: ANGELICA MORA GOMEZ
CÉDULA: 66765995
CORREO ELECTRÓNICO:amorag@sena.edu.co
morangie19@gmail.com

TOTAL HORAS
168

MES MAYO	PROGRAMA	FICHA	HORARIO	DIAS DE FORMACIÓN						JORNADA	HORAS	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDAD DE PROYECTO	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE
				L	M	M	J	V	S						
AGOSTO	GESTION DE MERCADOS TARDE	Ficha No.2364785 Codigo Proyecto 1211979	1:00 a 6:00 pm	1	2	3	4	5	6	PO PAY AN	70	MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DEL MERCADO.	1. REALIZAR CONTRATOS FRENTE A LOS REQURIMIENTOS DE EVENTO CON PERTENENCIA Y DE ACUERDO CON LA REVISON.42 HORAS ---------- **2.** MANEJAR LAS RELACIONES PUBLICAS CON LOS DIFERENCTES ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL EVENTO 28 HORAS ---------- -FINALIZA SEP 7	DISEÑAR PLAN DE MERCADEO	IDENTIFICAR LAS ESTRATEGIAS DE OBTENER CONTACTOS COMERCIALES SEGÚN NECESIDADES DE L MERCADO
				8	9	10	11	12	13						
				15	16	17	18	19	20						
				22	23	24	25	26	27						
				29	30	31									
	NEGOCIACION INTERNACIONAL MAÑANA	Ficha No. 2502386 Proyecto 2512384	7:00 am-1:00 pm	1	2	3	4	5	6	PO PAY AN	48	DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCION A PARTIR DEL MERCADO , IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES	**2.**SELECCIONAR LOS CANALES TENIEND EN CUENTA LA NATURALEZA DEL PRODUCTO Y EL SEGMENTO DEL MERCADO. LAS VARIABLES EVALUADAS DE CADA CANAL ANALIZANDO EL MERCADO, TAMAÑO ---------- 10 HORAS **3.** DEFINIR EL NUMERO DE ACIERTOS Y ERRORES EN EL SISTEMAS DE DISTRIBUCION Y VENTA A PARTIR DE LOS HABITOS DE COMPRA DE LOS CONSUMIDORES.-----26 HORAS **4.** EVALUAR LA INTENSIDAD DE LOS	PLANEAR SISTEMAS DE NEGOCIACION INTERNACIONAL, SEGÚN EXIGENCIAS DEL MERCADO Y NECESIDADES DE LA ORGANIZACION.	DEFINIR EL SISTEMA DE DISTRIBUCION CON BASE EN LOS FACTORES AMBENTALES,ECCONOMICOS Y TAMAÑO DEL MERCADO.
				8	9	10	11	12	13						
				15	16	17	18	19	20						
				22	23	24	25	26	27						
				29	30	31									
	NEGOCIACION INTERNACIONAL NOCHE	Ficha No·2238137 Codigo Proyecto 2512384	6:00 PM-10:00 pm	1	2	3	4	5	6	PO PAY AN	40	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLITICAS DE LA EMPRESA.	**2.** OBSERVAR EL PROCESO DE ACEURDO CON LA ESTRUCTURA UTILZADA----20 HORAS **3.** PRESENTAR LOS PODCUTOS Y SERVICIO CON EL APOYO DE MANUALES POGRAMAS O NAVEGADORES.--20 HORAS NOTA. SE REDUCE EL NUMERO DE HORAS POR CIERRE DE FICHA. 31 DE AGOSTO	PRESENTAR PROPUESTAS DE OPORTUNIDAD EN NEGOCIACION INTERNACIONAL PARA LAS MIPYMES	CONOCER LAS ESTRATEGIAS PARA EL PROCESO Y PRESENTACION DE PRODUCTOS Y /O SERVICIO UTILIZADAS DE ACUERDO CON LAS POLITICAS ESTABLECIDAS POR LAS ORGANIZACIONES.
				8	9	10	11	12	13						
				15	16	17	18	19	20						
				22	23	24	25	26	27						
				29	30	31									
	NEGOCIACION INTERNACIONAL N	Ficha No·2238137 Codigo Proyecto 2512384	:00 PM-10:00 p	L	M	M	J	V	S						
				1	2	3	4	5	6	PAY	10	LIDER DE FICHA			
				8	9	10	11	12	13						
				15	16	17	18	19	20						
				22	23	24	25	26	27						
				30	23	31									

INSTRUCTOR