EVALUACIÓN DIAGNÓSTICA - SISTEMAS DE INFORMACIÓN

PROGRAMA ARTICULACION CON LA MEDIA TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL FICHA : 2255354

NOMBRE DE LA INSTITUCION	GUSTAVO MATAMOROS D ACOSTA

EVALUACIÓN DIAGNÓSTICA FECHA

Nombre del instructor		**¿Dónde vives?**	ARMENIA
Programa /linea/ curso que lidera		**Mencione una técnica didáctica que utilizas con éxito**	CASOS
¿Quién eres?		**Usuario Skype:**	
¿Qué haces?		**Correo electrónico:**	
¿Qué profesión tienes?		**Celular:**	3134610385
Estudios sobre educación, pedagogía…		**Horario disponible para fortalecer tus competencias en el modelo SENA**	

Fotografía del Instructor

El siguiente instrumento permite reconocer tus competencias e identificar cuáles podriamos desarrollar o potencializar, asi mismo, permitirá realizar un acompañamiento para fortalecer El Técnico - ASESORIA COMERCIAL SENA.

Instrucciones: Digite una "X" para responder positiva o negativamente la pregunta en la columna correspondiente. Tus resultados serán graficados automáticamente, en la parte inferior de la evaluación.

Este diagnóstico **no es valorable**, pero permite reconocerte en tu fortaleza previa, y así brindarte la posibilidad de nuevos aprendizajes.

Comparta esta evaluación en el "Foro Presentaciones" su reflexión y aporte a los temas.

	CRITERIOS	SÍ	NO
1	IDENTIFICA LA DINAMICA ORGANIZACIONAL DEL SENA		
2	TIENE CLARO QUE ES UNA PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS		
3	SABE ESTRUCTURAR UN PLAN DE NEGOCIOS DE ACUERDO CON TENDENCIAS EMPRESARIALES		
4	ESTRUCTURA PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO		
5	PROSPECTA CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN		
6	SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO		
7	EJECUTA ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN		
8	SABE QUE ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL		
9	CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL		
10	LE GUSTA LA ASESORIA COMERCIAL		

TOTALES ------>	SÍ
	NO

Mis resultado

0%

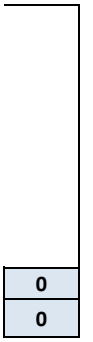
Responda a las siguientes preguntas, sólo como referente de sus experiencias y conocimientos:

1. ¿ PAR UD QUE ES UN EMPRENDEDOR Y EN SUS EDADES LES GUSTA EL EMPRENDIMIENTO.

2. ¿SABE ATENDER LOS TIPOS DE CLIENTES Y TRAZABILIDAD PARA ATENDERLOS ?

3. ELBORA SEGMENTACION DE CLIENTES DE ACUERDO ALOS PRODUCTOS O SERVICIOS?

4. SABE SEGMENTAR LOS CLIENTES?


0
0


SÍ
0%
NO

EVALUACIÓN DIAGNÓSTICA - SISTEMAS DE INFORMACIÓN

PROGRAMA ARTICULACION CON LA MEDIA TECNICO EN COMERCIO INTERNACIONAL FICHA : 2472534

NOMBRE DE LA INSTITUCION	SANTA MARIA GORETTI	25 AGOSTO DEL 2022

EVALUACIÓN DIAGNÓSTICA FECHA

Nombre del instructor		**¿Dónde vives?**	ARMENIA
Programa /linea/ curso que lidera		**Mencione una técnica didáctica que utilizas con éxito**	CASOS
¿Quién eres?		**Usuario Skype:**	
¿Qué haces?		**Correo electrónico:**	JREYES@SENA.EDU.CO
¿Qué profesión tienes?		**Celular:**	3134610385
Estudios sobre educación, pedagogía…		**Horario disponible para fortalecer tus competencias en el modelo SENA**	

Fotografía del I

El siguiente instrumento permite reconocer tus competencias e identificar cuáles podriamos desarrollar o potencializar, asi mismo, permitirá real
acompañamiento para fortalecer El Técnico - ASESORIA COMERCIAL SENA.

Instrucciones: Digite una "X" para responder positiva o negativamente la pregunta en la columna correspondiente. Tus resultados serán grafica
automáticamente, en la parte inferior de la evaluación.

Este diagnóstico **no es valorable**, pero permite reconocerte en tu fortaleza previa, y así brindarte la posibilidad de nuevos aprendizajes.

Comparta esta evaluación en el "Foro Presentaciones" su reflexión y aporte a los temas.

	CRITERIOS	SÍ	NO
1	REGISTRAR CON LAS NORMAS LEGALES TRAMITANDO LOS DOCUMENTOS SEGÚN ESPECIFICACIONES DENTRO DEL PERÍODO SEÑALADO PARA ENTEGARLOS A LA NIDAD DE NEGOCIO PARA ENTREGARLOS A LA UNIDAD DE NEGOCIO PARA EL PROCESO RESPECTIVO, DE ACUERDO CON LOS REQUISITOS EXIGIDOS POR LA EMPRESA		
2	DILIGENCIAR LOS DOCUMENTOS SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO.		
3	TRAMITA LOS DOCUMENTOS ANTE LAS ENTIDADES RESPECTIVAS, SEGÚN EL PROCESO DE FLUJO DE BIENES SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS LEGALES, TÉCNICOS Y ADMINISTRATIVOS EXIGIDOS POR ELAS EMPRESAS, VERIFICANDO QUE SEAN DIGITADOS CON EXACTITUD SEGÚN LA TÉCNICA O MÉTODO SEÑALADO PARA SER TRAMITADOS LLEVANDO A CABO LOS PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS DE LAS DIFERENTES ORGANIZACIONES.		
4	ENTIENDE SOBRE NORMATIVIDAD Y NORMAS OPERATIVAS DE DOCUMENTOS COMERCIALES		
5	CONFIRMAR QUE LAS FACTURAS DE LA EMPRESA CUMPLEN CON LOS REQUISITOS LEGALES DE LA ADMINISTRACIÓN DE IMPUESTOS.		
6	SABE UTILIZAR CODIGO DE BARRAS CON ORDEN PROCEDIMENTAL.		
7	VERIFICA Y DIGITA LOS DOCUMENTOS CON EXACTITUD SEGÚN LA TÉCNICA O MÉTODO SEÑALADO		
8	LEGALIZA LOS DOCUMENTOS ANTE LOS ENTES RESPECTIVOS SEGÚN EL PROCESO SEÑALADO A NIVEL INTERNO Y EXTERNO.		
9	OBSERVA EL CUMPLIMIENTO DE LOS REQUISITOS LEGALES, COMO PATENTES, INVIMA, NORMAS DAMA, EL ICONTEC PARA LA SELECCIÓN DEL PROVEEDOR Y LOS PRODUCTOS.		

TOTALES ------>

Mis res

0%

10	VERIFICA Y EVALUA LOS ANTECEDENTES COMERCIALES, PARA LA SELECCIÓN DEL PROVEEDOR DE ACUERDO CON LAS REFERENCIAS COMERCIALES SOLICITADAS Y JURÍDICOS EXIGIDOS POR LA EMPRESA CONFIRMAR QUE LAS FACTURAS DE LA EMPRESA CUMPLEN CON LOS REQUISITOS LEGALES DE LA ADMINISTRACIÓN DE IMPUESTOS		

Responda a las siguientes preguntas, sólo como referente de sus experiencias y conocimientos:

1. ¿ 1) Por qué es importante proteger la mercancía..

2. ¿ 2) Que es un empaque y un embalaje. ?

3. Cuáles son los principales materiales con los que se puede proteger una mercancía. ?

4. Por qué es importante almacenar y manipular bien una mercancía?

nstructor

izar un

ados

SÍ	0
NO	0

sultados



22 | 08 | 2022

Text para evaluar aprendizajes
Sena

Ciudadela cuyabra

Los aprendices del Grado 11 Fichas 2266643 y 2255753 que estudian el tecnico en asesoria comercial Estan estos moviendos en la competencia de venta de productos y Servicios han visto los siguientes temas: aprender hacer cartas, memorandos, lectura de libros temas de estrategias de empresa, historias de motivar al cliente, Servicios y productos, norma Etc185 Historias de algunos Empresarios, vision del sena y mision, dofa empresarial, las bitacoras, talleres de marketing, merchandasing y les falta afianzar mas Conceptos sobre la venta como tal para el tecnico de asesoria Comercial

Michell Valbuena Giraldo Jesus