NOMBRE DEL INSTRUCTOR: ANGELICA MORA GOMEZ
CÉDULA: 66765995
CORREO ELECTRÓNICO:amorag@sena.edu.co **morangie19@gmail.com**
NÚMERO CELULAR: 3137409106

TOTAL HORAS
157

MES MAYO	PROGRAMA	FICHA	HORARIO	DIAS DE FORMACIÓN	MUNICIPIO /AMBIENTE	HORAS	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDAD DE PROYECTO	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE
SEPTIEMBRE	NEGOCIOS INTERNACIONALES	FICHA 2325277 Codigo Proyecto 2512384	1:00 a 6:00 pm	L M M J V S 1 2 3 5 6 7 8 9 10 12 13 14 15 16 17 19 20 21 22 23 24 26 27 28 29 30	POPAYAN	25	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLITICAS DE LA EMPRESA.	1. INFORMAR A LOS CLIENTES LA DISPONIBILIDAD DE PRODUCTO Y CONDICIONES DE ENTREGA A TRAVES DEL SISTEMA DE COMUNICACIÓN ESTABLECIDA.	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.
	GESTION DE MERCADOS	FICHA 2364785 Codigo Proyecto 1211979	1:00 a 6:00 pm	L M M J V S 1 2 3 5 6 7 8 9 10 12 13 14 15 16 17 19 20 21 22 23 24 26 27 28 29 30	POPAYAN	70	MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DEL MERCADO.	2. MANEJAR LAS RELACIONES PUBLICAS CON LOS DIFERENCTES ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL EVENTO 19 HORAS ---------- 3. ORGANIZAR LA INFORMACION RELACIONADA CON EL DESARROLLO DE LOS EVENTOS FRENTE A LOS RESULTADOS OBTENIDOS VS LOS	DISEÑAR PLAN DE MERCADEO	PROGRAMAR EVENTOS COMERCIALES Y DIFUSION DE LOS MISMOS.
	NEGOCIOS INTERNACIONALES	FICHA 2561118 Codigo Proyecto 2512384	6 pm-10:00 pm	L M M J V S 1 2 3 5 6 7 8 9 10 12 13 14 15 16 17 19 20 21 22 23 24 26 27 28 29 30	POPAYAN	20	DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCION A PARTIR DEL MERCADO , IDIOSINCRASIA,	1. ESTABLECER LOS ESTANDARES DEL CANAL DE DISTRIBUCION TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS LEGALES, EL NUMERO DE PEDIDOS	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.
	NEGOCIOS INTERNACIONALES	FICHA 2502386 Codigo Proyecto 2512384	7:00 am-1:00 pm	L M M J V S 1 2 3 5 6 7 8 9 10 12 13 14 15 16 17 19 20 21 22 23 24 26 27 28 29 30	POPAYAN	36	1. DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCION (Culmincion de la competeia Sep 9) competencia 2. NEGOCIAR	4. EVALUAR LA INTENSIDAD DE LOS CANALES DE DISTRIBUCION ELEGIDOS. SEP 9 12 HORAS ---------- 1. INFORMAR A LOS CLIENTES LA DISPONIBILIDAD DE PRODUCTO Y CONDICIONES DE ENTREGA A TRAVES DEL SISTEMA DE COMUNICACIÓN	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.
	GESTION DE MERCADOS	FICHA 2364785 Codigo Proyecto 1211979	:00-pm - 6:00p	L M M J V S 1 2 3 5 6 7 8 9 10 12 13 14 15 16 17 19 20 21 22 23 24 26 27 28 29 30	POPAYAN	6	LIDER DE FICHA			

INSTRUCTOR