TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: AURA MARIA RESTREPO MEJIA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO Y TURISMO

FECHA INICIAL: 01/09/2022 00:00:00

FECHA FINAL: 30/09/2022 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2610913 - FOTOGRAFIA DE PRODUCTO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: CAPTURAR IMÁGENES FIJAS CON EQUIPOS FOTOGRÁFICOS DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01. PLANEAR LA TOMA FOTOGRAFICA DE ACUERDO A LOS REQUERIMIENTOS DEL PRODUCTO COMERCIAL.

02. ADECUAR LA ILUMINACIÓN Y EL ESCENARIO PARA LA TOMA DEL PRODUCTO COMERCIAL.

03. PREPARAR EL PRODUCTO UTILIZANDO TÉCNICAS DE MAQUILLAJE REQUERIDOS PARA LA TOMA FOTOGRAFICA.

04. REALIZAR LAS TOMAS FOTOGRAFICAS TENIENDO EN CUENTA EL TIPO DE ILUMINACIÓN PARA EL PRODUCTO.

05. EVALUAR LA FOTOGRAFÍA FINAL DE ACUERDO A LOS PARAMETROS ESTABLECIDOS POR EL CLIENTE.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 20,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2604186 - FOTOGRAFIA DE PRODUCTO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: CAPTURAR IMÁGENES FIJAS CON EQUIPOS FOTOGRÁFICOS DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01. PLANEAR LA TOMA FOTOGRAFICA DE ACUERDO A LOS REQUERIMIENTOS DEL PRODUCTO COMERCIAL.

02. ADECUAR LA ILUMINACIÓN Y EL ESCENARIO PARA LA TOMA DEL PRODUCTO COMERCIAL.

03. PREPARAR EL PRODUCTO UTILIZANDO TÉCNICAS DE MAQUILLAJE REQUERIDOS PARA LA TOMA FOTOGRAFICA.

04. REALIZAR LAS TOMAS FOTOGRAFICAS TENIENDO EN CUENTA EL TIPO DE ILUMINACIÓN PARA EL PRODUCTO.

05. EVALUAR LA FOTOGRAFÍA FINAL DE ACUERDO A LOS PARAMETROS ESTABLECIDOS POR EL CLIENTE.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 8,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2625375 - DISEÑO DE IMAGEN CORPORATIVA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DISEÑAR PIEZAS GRAFICAS QUE CUMPLAN CON LOS REQUISITOS DEL CLIENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1- INTERPRETAR LAS NECESIDADES DEL CLIENTE DE ACUERDO CON LA INFORMACIÓN SUMINISTRADA.

2- ELABORAR LOS BOCETOS DE LA IMAGEN CORPORATIVA CUMPLIENDO CON LOS REQUISITOS PACTADOS CON EL CLIENTE.

3- REALIZAR LOS AJUSTES REQUERIDOS EN LA PROPUESTA DE DISEÑO DE ACUERDO CON LA RETROALIMENTACIÓN DEL

4- CONTROLAR LA CALIDAD DEL DISEÑO SEGUN LAS CARACTERISTICAS TECNICAS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2641597 - DISEÑO DE IMAGEN CORPORATIVA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DISEÑAR PIEZAS GRAFICAS QUE CUMPLAN CON LOS REQUISITOS DEL CLIENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1- INTERPRETAR LAS NECESIDADES DEL CLIENTE DE ACUERDO CON LA INFORMACIÓN SUMINISTRADA.

2- ELABORAR LOS BOCETOS DE LA IMAGEN CORPORATIVA CUMPLIENDO CON LOS REQUISITOS PACTADOS CON EL CLIENTE.

3- REALIZAR LOS AJUSTES REQUERIDOS EN LA PROPUESTA DE DISEÑO DE ACUERDO CON LA RETROALIMENTACIÓN DEL

4- CONTROLAR LA CALIDAD DEL DISEÑO SEGUN LAS CARACTERISTICAS TECNICAS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 12,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2589155 - DISEÑO DE IMAGEN CORPORATIVA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DISEÑAR PIEZAS GRAFICAS QUE CUMPLAN CON LOS REQUISITOS DEL CLIENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1- INTERPRETAR LAS NECESIDADES DEL CLIENTE DE ACUERDO CON LA INFORMACIÓN SUMINISTRADA.

2- ELABORAR LOS BOCETOS DE LA IMAGEN CORPORATIVA CUMPLIENDO CON LOS REQUISITOS PACTADOS CON EL CLIENTE.

3- REALIZAR LOS AJUSTES REQUERIDOS EN LA PROPUESTA DE DISEÑO DE ACUERDO CON LA RETROALIMENTACIÓN DEL

4- CONTROLAR LA CALIDAD DEL DISEÑO SEGUN LAS CARACTERISTICAS TECNICAS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 8,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2629633 - FOTOGRAFIA DE PRODUCTO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: CAPTURAR IMÁGENES FIJAS CON EQUIPOS FOTOGRÁFICOS DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01. PLANEAR LA TOMA FOTOGRAFICA DE ACUERDO A LOS REQUERIMIENTOS DEL PRODUCTO COMERCIAL.

02. ADECUAR LA ILUMINACIÓN Y EL ESCENARIO PARA LA TOMA DEL PRODUCTO COMERCIAL.

03. PREPARAR EL PRODUCTO UTILIZANDO TÉCNICAS DE MAQUILLAJE REQUERIDOS PARA LA TOMA FOTOGRAFICA.

04. REALIZAR LAS TOMAS FOTOGRAFICAS TENIENDO EN CUENTA EL TIPO DE ILUMINACIÓN PARA EL PRODUCTO.

05. EVALUAR LA FOTOGRAFÍA FINAL DE ACUERDO A LOS PARAMETROS ESTABLECIDOS POR EL CLIENTE.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2625373 - TÉCNICAS DE VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 32,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 160,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s: 0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: 0,00

INSTRUCTOR: AURA MARIA RESTREPO MEJIA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO Y TURISMO