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

DIA FESTIVO

TOTAL HORAS
157

MES MAYO	PROGRAMA	FICHA	HORARIO	DIAS DE FORMACIÓN	MUNICIPIO (AMBIENTE	HORAS	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDAD DE PROYECTO	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE
O C T U B R E	NEGOCIACION INTERNACIONAL	FICHA 2325277 Codigo Proyecto 2512384	1:00 a 6:00 pm	L M M J V S 1 3 4 5 6 7 8 10 11 12 13 14 15 17 18 19 20 21 22 24 25 26 27 28 29 31	POPAYAN	20	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. 20 HORAS	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 3 4 5 6 7 8 10 11 12 13 14 15 17 18 19 20 21 22 24 25 26 27 28 29 31	POPAYAN	50	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLITICAS DE LA EMPRESA.	1.REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECIFICO. 42 HORAS 2.ACORDAR TERMINOS DE NEGCIACION Y CONDICIONES COMERCIALES 8 HORAS	ELABORACION DEL PLAN DE FIDELIZACION DE CLIENTES	PREPARA ESTRATEGIAS DE PRESENTACION DE PRODCUTOS Y SERVUCIOS
	NEGOCIACION INTERNACIONAL	FICHA 2561118 Codigo Proyecto 2512384	6 pm-10:00 pm	L M M J V S 1 3 4 5 6 7 8 10 11 12 13 14 15 17 18 19 20 21 22 24 25 26 27 28 29 31	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 6 HORAS 2.SELECCIONAR LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LA NATUREZA DEL PRODUCTOY EL SEGUIMIENTO DEL MERCADO 10 HORAS.	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.
	NEGOCIACION INTERNACIONAL	FICHA 2502386 Codigo Proyecto 2512384	7:00 am-1:00 pm	L M M J V S 1 3 4 5 6 7 8 10 11 12 13 14 15 17 18 19 20 21 22 24 25 26 27 28 29 31	POPAYAN	24	CONTROLAR LOS PROCESOS DE IMPORTACION Y EXPORTACION SEGÚN NORMATIVIDAD VIGENTE Y ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.	1. ENTREGAR LOS DOCUMENTOS DE EMBARQUE AL AGENTE ADUANERO PARA LLEVAR A CABO EL PROCESO DE IMPORTACION Y EXPORTACION DE ACUERDO CON LAS NORMAS LEGALES.	PRESENTAR PROPUESTAS DE OPORTUNIDAD EN NEGOCIACION INTERNACIONAL PARA LAS MIPYMES	CONOCER EL PROCESO DE LA DOCUMENTACION DE EXPORTACION E IMPORTACION
	JORNADA ALISTAMIENTO		8:00 am- 6:00 pm	L M M J V S 1 3 4 5 6 7 8 10 11 12 13 14 15 17 18 19 20 21 22 24 25 26 27 28 29 31	POPAYAN	32	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
	GESTION DE MERCADOS	FICHA 2364785 Codigo Proyecto 1211979	1:00 - 6:00pm	L M M J V S 1 3 4 5 6 7 8 10 11 12 13 14 15 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 29	POPAYAN	6	LIDER DE FICHA	N.A.	N.A.	N.A.
	TECNICO EN INFORMACION Y	FICHA 2618343	1:00 - 6:00pm	L M M J V S 1 3 4 5 6 7 8 10 11 12 13 14 15 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 29	SANTANDER	5	INDUCCION	N.A.	N.A.	N.A.

INSTRUCTOR