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

DIA

FESTIVO

TOTAL HORAS
103

MES MAYO	PROGRAMA	FICHA	HORARIO	DIAS DE FORMACIÓN	MUNICIPIO (AMBIENTE	HORAS	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDAD DE PROYECTO	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE
DICIEMBRE	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	POPAYAN	35	DISEÑAR PROTOTIPOS DE PRODUCTOS O SERVICIOS QUE SATISFAGAN LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES Y CUMPLAN LA NORMATIVIDAD LEGAL VIGENTE.	2.ESTABLECER PARAMETROS PARA EL DISEÑOR DEL EMPAQUE Y ENVASES 4. DEFINIR LAS ESPECIFICACIONES DEL PRODUCTO O SERVICIO DE ACUERDO CON LOS RESULTADOS DEL ESUIO.3. .DEFINIR LAS ESPECIFICACIONES DEL PRODUCTO O SERVICIOS DE ACUERDO CON LOS RESULTADOS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD Y EL MERCADO DEFINIDO.	DESARROLLAR EL NOMBRE Y LA MARCA DEL PRODUCTO O SERVICIO TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN	CONOCER LA PRESENTACION VIABLE DE LOS PRODUCTOS PARA LOS DIFERENTES MERCADOS
	NEGOCIACION INTERNACIONAL	FICHA 2561118 Codigo Proyecto 2512384	6:00 a 10:00 pm	L M M J V S 1 2 3 5 6 7 8 9 10 12 13 14 15 16	POPAYAN	20	LOS CANALES DE DISTRIBUCION A PARTIR DEL MERCADO , IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.	4. EVALUAR LA INTENSIDAD DE LOS CANALES DE DISTRIBUCION ELEGIDOS, LAS FUNCIONES ESPERADAS DE LOS INTERMEDIARIOS , LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES, EL CUMPLIMIENO EN LOS PAGOS	ELABORACION DEL PLAN DE FIDELIZACION DE CLIENTES	DEFINIR EL SISTEMA DE DISTRIBUCION CON BASE EN LOS FACTORES AMBENTALES, ECCONOMICOS Y TAMAÑO DEL MERCADO.
	NEGOCIACION INTERNACIONAL	FICHA 2502386 Codigo Proyecto 2512384	7:Am-1:00 pm	L M M J V S 1 2 3 5 6 7 8 9 10 12 13 14 15 16	POPAYAN	36	CONTROLAR LOS PROCESOS DE IMPORTACION Y EXPORTACION SEGÚN NORMATIVIDAD	3. CUBRIR LLOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA EN LAS OPERACIONES DE LOS RIESGOSJURIDICOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS LEGALES VOGENTES 4. REGISTRAR LA EMPRESA COM PRODUCTOR NACIONAL OFERTA EXPORTABLE	PRESENTAR PROPUESTAS DE OPORTUNIDAD EN NEGOCIACION INTERNACIONAL PARA LAS MIPYMES	CONOCER EL PROCESO DE LA DOCUMENTACION DE EXPORTACION E IMPORTACION
	GESTION DE MERCADOS	FICHA 2364785 Codigo Proyecto 1211979	7:00 a 1:00 pm	L M M J V S 1 2 3 5 6 7 8 9 10 12 13 14 15 16	POPAYAN	12	DISEÑAR PROTOTIPOS DE PRODUCTOS O SERVICIOS QUE SATISFAGAN LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS	.3. .DEFINIR LAS ESPECIFICACIONES DEL PRODUCTO O SERVICIOS DE ACUERDO CON LOS RESULTADOS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD Y EL MERCADO DEFINIDO.	DESARROLLAR EL NOMBRE Y LA MARCA DEL PRODUCTO O SERVICIO TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN	CONOCER LA PRESENTACION VIABLE DE LOS PRODUCTOS PARA LOS DIFERENTES MERCADOS

INSTRUCTOR