CONTENIDO

Buscar

Mostrar solo:

Todo

Nueva carpeta Agregar Agregar Contenido

Regresar

Asesoria Comercial (2707574 Pry 2455305) / PROYECTO / FASES DEL PROYECTO FORMATIVO / FASE 2: PLANEACIÓN / GUÍA 3: ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL (Carlos A. Rodriguez)

NOMBRE	TIPO	ACCIONES
Guía de aprendizaje	Carpeta	
Evidencias de aprendizaje	Carpeta	
Instrumentos de evaluación	Carpeta	
Material de apoyo	Carpeta	
Planes de mejoramiento	Carpeta	

CONTENIDO

Buscar

Mostrar solo:

Todo

Nueva carpeta Agregar Agregar Contenido

Regresar

Asesoria Comercial (2707574 Pry 2455305) / PROYECTO / FASES DEL PROYECTO FORMATIVO / FASE 2: PLANEACIÓN / GUÍA 3: ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL (Carlos A. Rodriguez) / Guía de aprendizaje

NOMBRE		TIPO	ACCIONES
TCU	Guía 3 Propuesta Comercial	TCU	
TCU	Plan de trabajo Guía 3 Propuesta Comercial	TCU	

CONTENIDO

Buscar

Mostrar solo:

Todo

Nueva carpeta Agregar Agregar Contenido

Regresar

Asesoria Comercial (2707574 Pry 2455305) / PROYECTO / FASES DEL PROYECTO FORMATIVO / FASE 2: PLANEACIÓN / GUÍA 3: ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL (Carlos A. Rodriguez) / Instrumentos de evaluación

NOMBRE	TIPO	ACCIONES
lista de chequeo para evidencias de Producto	Recurso	
lista de chequeo para exposiciones	Recurso	
lista de chequeo para evidencias de desem…	Recurso	

CONTENIDO

Buscar

Mostrar solo:

Todo

Nueva carpeta Agregar Agregar Contenido

Regresar

Asesoria Comercial (2707574 Pry 2455305) / PROYECTO / FASES DEL PROYECTO FORMATIVO / FASE 2: PLANEACIÓN / GUÍA 3: ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL (Carlos A. Rodriguez) / Material de apoyo

NOMBRE	TIPO	ACCIONES
Material de Apoyo Guia 3 estructurar la Pro…	Recurso	

CONTENIDO

Buscar

Mostrar solo:

Todo

Nueva carpeta Agregar Agregar Contenido

Regresar

Asesoria Comercial (2707574 Pry 2455305) / PROYECTO / FASES DEL PROYECTO FORMATIVO / FASE 2: PLANEACIÓN / GUÍA 3: ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL (Carlos A. Rodriguez) / Evidencias de aprendizaje

NOMBRE	TIPO	ACCIONES
Guía 3 - Actividad 2: Documentos Comerci...	Evidencia	
Guía 3 - Consulta Glosario de términos	Evidencia	
Guía 3 - Actividad complementaria: Portafo...	Evidencia	
Guía 3 - Actividad complementaria: Portafo...	Evidencia	
Guía 3 - Actividad 3: Prototipo empaque	Evidencia	

2455305)
PROYECTO
GENERALIDADES
FASES DEL PROYECTO FORMATIVO
INDUCCIÓN
FASE 1: ANÁLISIS
FASE 2: PLANEACIÓN
GUÍA 3: ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL (Carlos A. Rodriguez)
Guía de aprendizaje
Guía 3 Propuesta Comercial
Plan de trabajo Guía 3 Propuesta Comercial
Evidencias de aprendizaje
Instrumentos de evaluación

GUÍA 3 PROPUESTA COMERCIAL

- Ocultar descripción

1 de 1

Guía 3 Propuesta Comercial

- Duración de la Guía: **144 horas**

2. PRESENTACIÓN

Una vez adquiridas las capacidades para conocer los gustos y preferencias de los clientes potenciales y reales de la organización, y haber realizado su caracterización, es indispensable conocer los atributos y beneficios que ofrecen los productos y servicios a ofertar, es por esto que en esta guía de aprendizaje se pretende que adquieran habilidades en la forma como se van a dirigir a ellos, para hacerles propuestas comerciales que potencialicen la imagen y presentación de los productos y servicios, logrando así una diferencia competitiva que active el acercamiento con los clientes para con buenos argumentos realizar un cierre efectivo de ventas que generen beneficios tanto para la organización como para los clientes.

1 de 1

Territorium 2019 © Todos los derechos reservados.

Vista
Aprendiz

2455305)
PROYECTO
GENERALIDADES
FASES DEL PROYECTO FORMATIVO
INDUCCIÓN
FASE 1: ANÁLISIS
FASE 2: PLANEACIÓN
GUÍA 3: ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL (Carlos A. Rodriguez)
Guía de aprendizaje
Guía 3 Propuesta Comercial
Plan de trabajo Guía 3 Propuesta Comercial
Evidencias de aprendizaje
Instrumentos de evaluación

PLAN DE TRABAJO GUÍA 3 PROPUESTA COMERCIAL

- Ocultar descripción

1 de 1

Plan de trabajo Guía 3 Propuesta Comercial

Archivos:

PlanndentrabajonnnGUnnAn3nESTRUCTURAnLAnPROP…

1 de 1

Territorium 2019 © Todos los derechos reservados.