ASESORIA COMERCIAL (2722069 PRY 2455305)

- Asesoria Comercial (2722069 Pry 2455305)
  - PROYECTO
    - ETAPA PRODUCTIVA 2023-2024
    - GENERALIDADES
    - FASES DEL PROYECTO FORMATIVO
      - Inducción
      - Fase 1 Analisis
      - Fase 2 Planeacion
        - GUIA 3 ESTRUCTURAR LA PROPUESTA COMERCIAL

- GUIA 3 ESTRUCTURAR LA PROPUESTA COMERCIAL
  - GUIA 3 Determinar la Propuesta Comercial
  - Plan de Trabajo concertado
- Evidencias de Aprendizaje
  - RAP 46 RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO
    - Actividad 1 Guia 3 Transacciones

- Actividad 2 Guia 3 Documentos comerciales
- Actividad 3 Guia 3 Prototipo empaque
- Actividad 4 Guia 3 AnÃ¡lisis estrategias de precio
- Actividad 5 Guia 3 Formatos comerciales
- Actividad 6 Guia 3 Publicidad POP
- Actividad 7 Guia 3 Propuesta Comercial escrita
- Actividad 8 Guia 3 Pitch del emprendimiento

emprendimiento

- Actividad Complementaria Shopping Day Sep 28 y 29

- Material de Apoyo
  - Material de Apoyo Guia 3 estructurar la Propuesta Comercial
- Planes de Mejoramiento
- Instrumentos de Evaluación
  - lista de chequeo para evidencias de Producto
  - lista de chequeo para evidencias de desempeño
  - lista de chequeo para exposiciones

sena | Carpeta nueva | gimnasia cerebral | tableau estadistica | Todas las noticias en... | Inicio Secop | Correo: Carlos Alber... | FEBRERO - OneDrive... | Ayudas y Manuales... | Territorium || PROCE...

PROYECTO
ETAPA PRODUCTIVA 2023-2024
GENERALIDADES
FASES DEL PROYECTO FORMATIVO
Inducción
Fase 1 Analisis
Fase 2 Planeacion
GUIA 3 ESTRUCTURAR LA PROPUESTA COMERCIAL
GUIA 3 Determinar la Propuesta Comercial
Plan de Trabajo concertado
Evidencias de Aprendizaje

Descargue la Guia 3 Determinar la Propuesta Comercial AQUI



SENA

PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE No. 3

- Denominación del Programa de Formación: **Técnico en Asesoría Comercial**
- Código del Programa de Formación: **631101 V2**
- Nombre del Proyecto: **Desarrollo empresas didácticas y de la región de risaralda**
- **Fase del Proyecto: Planeación del procesode venta en**
- Actividad de Proyecto: **Realizar propuesta comercial que responda a las necesidades y**

1 de 1

Vista Aprendiz

Regresar

¡Soy Eva!

Territorium 2019 © Todos los derechos reservados.

Buscar | 26°C Mayorm. nubla... | ESP | 1:24 p. m. 24/09/2023

sena | Carpeta nueva | gimnasia cerebral | tableau estadistica | Todas las noticias en... | Inicio Secop | Correo: Carlos Alber... | FEBRERO - OneDrive... | Ayudas y Manuales... | Territorium || PROCE...

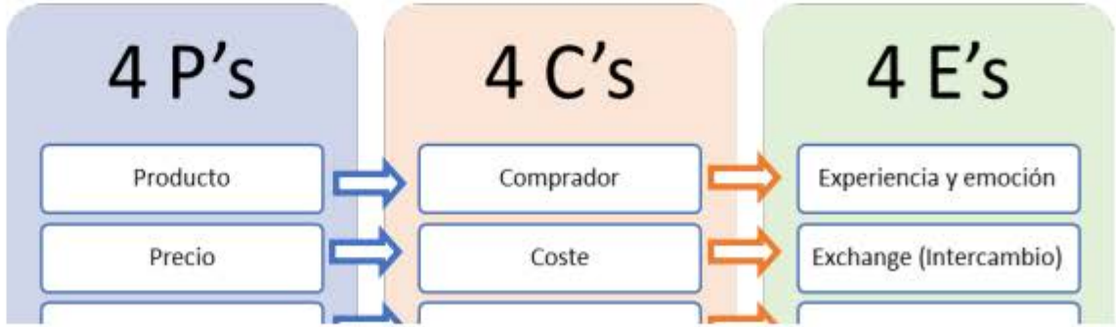
- Evidencias de Aprendizaje
  - RAP 46 RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO
- Material de Apoyo
  - Material de Apoyo Guia 3 estructurar la Propuesta Comercial
- Planes de Mejoramiento
- Instrumentos de Evaluación
- Fase 3 Ejecución
- Fase 4 Evaluación

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE

CENTRO COMERCIO Y SERVICIOS – PEREIRA

EVOLUCIÓN DE LA MEZCLA DE MERCADEO (4P's, 4C's, 4E's)

La mezcla de mercadeo ha sido clave a lo largo de la historia en cuanto al proceso comercial de las empresas; a medida que pasa el tiempo se generan nuevas teorías y formas de analizar el mercado, teniendo siempre en cuenta que las 4p's son la base. Con base en esto se platea la siguiente evolución:



Vista Aprendiz
Regresar
¡Soy Eva!

Territorium 2019 © Todos los derechos reservados.

Buscar | USD/JPY +0.54% | ESP | 1:26 p. m. 24/09/2023

PROYECTO
ETAPA PRODUCTIVA 2023-2024
GENERALIDADES
FASES DEL PROYECTO FORMATIVO
Inducción
Fase 1 Analisis
Fase 2 Planeacion
GUIA 3 ESTRUCTURAR LA PROPUESTA COMERCIAL
GUIA 3 Determinar la Propuesta Comercial
Plan de Trabajo concertado
Evidencias de Aprendizaje

PLAN DE TRABAJO CONCERTADO

- Ocultar descripción

1 de 1

Vista
Aprendiz

.

Descargue el Plan de Trabajo Concertado AQUI



PLAN DE TRABAJO CONCERTADO

Fecha:	14 septiembre 2023
Competencia:	COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS
Actividades del proyecto:	REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.
FICHA	2722069 I.E. HUGO ANGEL JARAMILLO

1 de 1

Regresar

¡Soy Eva!

Territorium 2019 © Todos los derechos reservados.