CONTENIDO

Buscar

Mostrar solo:

Todo

Nueva carpeta Agregar Agregar Contenido

Regresar

Asesoria Comercial (2722336 Pry 2455305) / PROYECTO / FASES DEL PROYECTO FORMATIVO / Fase 2 Planeación / GUIA 3 ESTRUCTURAR LA PROPUESTA COMERCIAL

NOMBRE	TIPO	ACCIONES
Guia de Aprendizaje	Carpeta	
Evidencias de Aprendizaje	Carpeta	
Material de Apoyo	Carpeta	
Planes de Mejoramiento	Carpeta	
Instrumentos de Evaluación	Carpeta	

CONTENIDO

Buscar

Mostrar solo:

Todo

Nueva carpeta Agregar Agregar Contenido

Regresar

Asesoria Comercial (2722336 Pry 2455305) / PROYECTO / FASES DEL PROYECTO FORMATIVO / Fase 2 Planeación / GUIA 3 ESTRUCTURAR LA PROPUESTA COMERCIAL

NOMBRE	TIPO	ACCIONES
Guia de Aprendizaje	Carpeta	
Evidencias de Aprendizaje	Carpeta	
Material de Apoyo	Carpeta	
Planes de Mejoramiento	Carpeta	
Instrumentos de Evaluación	Carpeta	

CONTENIDO

Buscar

Mostrar solo:

Todo

Nueva carpeta Agregar Agregar Contenido

Regresar

Asesoria Comercial (2722336 Pry 2455305) / PROYECTO / FASES DEL PROYECTO FORMATIVO / Fase 2 Planeación / GUIA 3 ESTRUCTURAR LA PROPUESTA COMERCIAL / Guia de Aprendizaje

NOMBRE		TIPO	ACCIONES
TCU	GUIA 3 Determinar la Propuesta Comercial	TCU	
TCU	Plan de Trabajo concertado Guia 3	TCU	

CONTENIDO

Buscar

Mostrar solo:

Todo

Nueva carpeta Agregar Agregar Contenido

Regresar

Asesoria Comercial (2722336 Pry 2455305) / PROYECTO / FASES DEL PROYECTO FORMATIVO / Fase 2 Planeación / GUIA 3 ESTRUCTURAR LA PROPUESTA COMERCIAL / Material de Apoyo

NOMBRE	TIPO	ACCIONES
Material de Apoyo Guia 3	Recurso	

CONTENIDO

Buscar

Mostrar solo:

Todo

Nueva carpeta Agregar Agregar Contenido

Regresar

Asesoria Comercial (2722336 Pry 2455305) / PROYECTO / FASES DEL PROYECTO FORMATIVO / Fase 2 Planeación / GUIA 3 ESTRUCTURAR LA PROPUESTA COMERCIAL / Instrumentos de Evaluación

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

GUIA 3 DETERMINAR LA PROPUESTA COMERCIAL

GUIA 3 Determinar la Propuesta Comercial

- Ocultar descripción

GUIA 3 Determinar la Propuesta Comercial

Descargue la guia 3 Determinar la Propuesta Comercial AQUI

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 expectativas de los clientes según las políticas de la organización.**
- Competencia: **Comercialización de productos y servicios**
- Resultado a Alcanzar**: Estructurar propuesta comercial del producto y servicio de acuerdo con el mercado objetivo.**
- 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.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

CONTENIDO 1

1. El instructor dará la bienvenida, haciendo una descripción del contenido de la guía de aprendizaje.
2. Dinámica de integración de los participantes (reflexión sobre los prejuicios).
   ¿Quién mató a María?
   Maria fue encontrada muerta en su cama, estaba sola en la habitación, solo había pétalos de rosa a su alrededor. La habitación tenía una ventana muy pequeña por donde entraba aire, nadie podía entrar o

PLAN DE TRABAJO CONCERTADO GUIA 3

Plan de Trabajo concertado Guia 3

- Ocultar descripción

Plan de Trabajo concertado Guia 3

descargue Plan de Trabajo concertado Guia 3 AQUI

PLAN DE TRABAJO CONCERTADO

Fecha:	13 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	2722336 I.E. HUGO ANGEL JARAMILLO

Resultados	**Actividad a desarrollar**	**Forma de entrega o presentación**		**Fecha de entrega o presentación**	**Entrego**	
		Física	*Digital*		*SI*	*NO*
Estructurar propuesta comercial del producto y servicio de acuerdo con el mercado objetivo	**Actividad 1:** Foro Transacciones comerciales		X			
	Actividad 2: Documentos comerciales		X			
	Actividad complementaria: Cartera de productos		X			
	Actividad 3: Prototipo empaque		X			
	Actividad 4: Análisis estrategias de precio		X			
	Actividad 5: Formatos comerciales		X			
	Actividad 6: Publicidad POP		X			
	Actividad 7: Propuesta Comercial escrita		X			
	Actividad 8: Pitch del emprendimiento		X			

Aprendiz:	ISABELLA LONDOÑO PULGARIN	**Instructor:**	CARLOS ALBERTO RODRIGUEZ AMAYA
Documento del Aprendiz:	T.I. 1088829827	**Documento del instructor:**	C.C. 10127542
Firma del aprendiz: FIRMA DIGITAL Isabella londoño		*Firma del instructor:* Equipo Ejecutor de Asesoría Comercial articulación	

SENA – Centro de comercio y servicios, Risaralda
Técnico en Asesoría Comercial

ASESORIA COMERCIAL
(2722336 PRY 2455305)
P631101 P2722336 R66 C9308
PRY2455305

LUNES/MIERCOLES

Impartido por:
Administrador LMS , CARLOS ALBERTO RODRIGUEZ AMAYA

Herramientas

- Anuncios
- Participantes
- Información
- Contenido del curso
- Edición de contenidos
- Métricas de Encuestas
- Foros
- Evidencias
- Metricas SCORM
- Sesión en línea
- Evaluaciones
- Sondeos
- Wikis
- Asistencia
- Galería
- Chat
- Competencias
- Acceso a portafolio de evidencias aprendices
- Gamificación
- Centro de Calificaciones
- Administrar Grupos
- Grupo
- Proyectos
- Rúbricas
- Blogs
- Seguimiento
- Configuración

Colaboradores

Administrador LMS
Instructor



CARLOS ALBERTO RODRIGUEZ AMAYA
Instructor

Evidencias

Evidencias | Desglose

Haz clic en el título de la Evidencia para ingresar.
Nota: Crea las evidencias desde el muro, eligiendo la pestaña de Evidencias en el área de publicaciones.

• **Evidencia aún en tiempo.** •**Evidencia que llegó a fecha límite de entrega.** •**Evidencia en grupo.**

Crear Evidencia

Para filtrar las Evidencias seleccione un parcial:

Parcial RAP 46 RA1 ESTRUCTUI

Ordenar por fecha limite:

Sin ordenar

Evidencias por calificar:

Selecciona una opción

Actividad Complementaria 28 y 29 Sep Shopping Day	Archivos Adjuntos: **No hay archivos**	**Fecha límite 2024-11-15 13:06:00**
Actividad 8 Guia 3 Pitch del emprendimiento	Archivos Adjuntos: **No hay archivos**	**Fecha límite 2024-11-15 23:55:00**
Evidencia 7 Guia 3 Propuesta Comercial escrita	Archivos Adjuntos: **No hay archivos**	**Fecha límite 2024-11-15 00:55:00**
Actividad 6 Guia 3 Publicidad POP	Archivos Adjuntos: **No hay archivos**	**Fecha límite 2024-11-15 23:55:00**
Actividad 5 Guia 5 Formatos comerciales	Archivos Adjuntos: **No hay archivos**	**Fecha límite 2024-11-15 23:55:00**
Actividad 4 Guia 3 Análisis estrategias de precio	Archivos Adjuntos: **No hay archivos**	**Fecha límite 2024-11-15 23:55:00**
Actividad 3 Guia 3 Prototipo empaque	Archivos Adjuntos: **No hay archivos**	**Fecha límite 2024-11-15 23:55:00**
Actividad 2 Guia 3 Documentos comerciales	Archivos Adjuntos: **No hay archivos**	**Fecha límite 2024-11-15 23:55:00**
Actividad 1 Guia 3 Transacciones Comerciales	Archivos Adjuntos: **No hay archivos**	**Fecha límite 2024-11-15 23:55:00**

Actividades Correctivas

Vista
Aprendiz

Regresar

Territorium © 2019 - Todos los derechos reservados.