TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: FREDY HERNAN LERMA JURADO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO DE BUGA

FECHA INICIAL: 01/03/2024 00:00:00

FECHA FINAL: 30/03/2024 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2935040 - DESARROLLO DE UN MODELO DE PLANEACION ESTRATEGICA DE NEGOCIOS ELECTRONICOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ADMINISTRAR PROYECTOS DE NEGOCIO ONLINE SEGÚN POLÍTICAS DE COMERCIALIZACIÓN Y TECNOLOGÍA EXISTENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR ESTRATEGIAS DE MARKETING ONLINE, SEGÚN EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO REQUERIDO.

DIAGNOSTICAR LA SITUACIÓN INTERNA Y EXTERNA DE LA ORGANIZACIÓN TENIENDO EN CUENTA LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA Y EL TIPO DE MERCADO.

DISEÑAR ESTRATEGIAS QUE GENEREN VALOR AGREGADO A PRODUCTOS Y/O SERVICIOS, TENIENDO EN CUENTA LAS NECESIDADES DEL CLIENTE.

DISEÑAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING DE UN NEGOCIO ELECTRÓNICO SEGÚN LAS POLÍTICAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

ESTABLECER EL PRODUCTO O SERVICIO A OFRECER EN EL NEGOCIO ELECTRÓNICO, SEGÚN LAS NECESIDADES DEL MERCADO.

IDENTIFICAR LOS COMPONENTES DE UN PLAN ESTRATÉGICO DE NEGOCIO ELECTRÓNICO, TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

IDENTIFICAR LOS REQUERIMIENTOS DEL NEGOCIO ELECTRÓNICO, SEGÚN LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN Y LAS OPORTUNIDADES DEL MERCADO.

RECONOCER LOS BENEFICIOS DEL COMERCIO Y EL NEGOCIO ELECTRÓNICO, A PARTIR DEL ESTUDIO DE MERCADO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2908415 - ENFOQUE Y TENDENCIAS DE LOS NEGOCIOS ELECTRONICOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ADMINISTRAR PROYECTOS DE NEGOCIO ONLINE SEGÚN POLÍTICAS DE COMERCIALIZACIÓN Y TECNOLOGÍA EXISTENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR ESTRATEGIAS DE MARKETING ONLINE, SEGÚN EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO REQUERIDO.

DIAGNOSTICAR LA SITUACIÓN INTERNA Y EXTERNA DE LA ORGANIZACIÓN TENIENDO EN CUENTA LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA Y EL TIPO DE MERCADO.

DISEÑAR ESTRATEGIAS QUE GENEREN VALOR AGREGADO A PRODUCTOS Y/O SERVICIOS, TENIENDO EN CUENTA LAS NECESIDADES DEL CLIENTE.

DISEÑAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING DE UN NEGOCIO ELECTRÓNICO SEGÚN LAS POLÍTICAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

ESTABLECER EL PRODUCTO O SERVICIO A OFRECER EN EL NEGOCIO ELECTRÓNICO, SEGÚN LAS NECESIDADES DEL MERCADO.

IDENTIFICAR LOS COMPONENTES DE UN PLAN ESTRATÉGICO DE NEGOCIO ELECTRÓNICO, TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

IDENTIFICAR LOS REQUERIMIENTOS DEL NEGOCIO ELECTRÓNICO, SEGÚN LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN Y LAS OPORTUNIDADES DEL MERCADO.

RECONOCER LOS BENEFICIOS DEL COMERCIO Y EL NEGOCIO ELECTRÓNICO, A PARTIR DEL ESTUDIO DE MERCADO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 6,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2908417 - ENFOQUE Y TENDENCIAS DE LOS NEGOCIOS ELECTRONICOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ADMINISTRAR PROYECTOS DE NEGOCIO ONLINE SEGÚN POLÍTICAS DE COMERCIALIZACIÓN Y TECNOLOGÍA EXISTENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR ESTRATEGIAS DE MARKETING ONLINE, SEGÚN EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO REQUERIDO.

DIAGNOSTICAR LA SITUACIÓN INTERNA Y EXTERNA DE LA ORGANIZACIÓN TENIENDO EN CUENTA LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA Y EL TIPO DE MERCADO.

DISEÑAR ESTRATEGIAS QUE GENEREN VALOR AGREGADO A PRODUCTOS Y/O SERVICIOS, TENIENDO EN CUENTA LAS NECESIDADES DEL CLIENTE.

DISEÑAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING DE UN NEGOCIO ELECTRÓNICO SEGÚN LAS POLÍTICAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

ESTABLECER EL PRODUCTO O SERVICIO A OFRECER EN EL NEGOCIO ELECTRÓNICO, SEGÚN LAS NECESIDADES DEL MERCADO.

IDENTIFICAR LOS COMPONENTES DE UN PLAN ESTRATÉGICO DE NEGOCIO ELECTRÓNICO, TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

IDENTIFICAR LOS REQUERIMIENTOS DEL NEGOCIO ELECTRÓNICO, SEGÚN LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN Y LAS OPORTUNIDADES DEL MERCADO.

RECONOCER LOS BENEFICIOS DEL COMERCIO Y EL NEGOCIO ELECTRÓNICO, A PARTIR DEL ESTUDIO DE MERCADO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 6,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2908414 - ENFOQUE Y TENDENCIAS DE LOS NEGOCIOS ELECTRONICOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ADMINISTRAR PROYECTOS DE NEGOCIO ONLINE SEGÚN POLÍTICAS DE COMERCIALIZACIÓN Y TECNOLOGÍA EXISTENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR ESTRATEGIAS DE MARKETING ONLINE, SEGÚN EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO REQUERIDO.

DIAGNOSTICAR LA SITUACIÓN INTERNA Y EXTERNA DE LA ORGANIZACIÓN TENIENDO EN CUENTA LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA Y EL TIPO DE MERCADO.

DISEÑAR ESTRATEGIAS QUE GENEREN VALOR AGREGADO A PRODUCTOS Y/O SERVICIOS, TENIENDO EN CUENTA LAS NECESIDADES DEL CLIENTE.

DISEÑAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING DE UN NEGOCIO ELECTRÓNICO SEGÚN LAS POLÍTICAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

ESTABLECER EL PRODUCTO O SERVICIO A OFRECER EN EL NEGOCIO ELECTRÓNICO, SEGÚN LAS NECESIDADES DEL MERCADO.

IDENTIFICAR LOS COMPONENTES DE UN PLAN ESTRATÉGICO DE NEGOCIO ELECTRÓNICO, TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

IDENTIFICAR LOS REQUERIMIENTOS DEL NEGOCIO ELECTRÓNICO, SEGÚN LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN Y LAS OPORTUNIDADES DEL MERCADO.

RECONOCER LOS BENEFICIOS DEL COMERCIO Y EL NEGOCIO ELECTRÓNICO, A PARTIR DEL ESTUDIO DE MERCADO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 6,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2935054 - DESARROLLO DE UN MODELO DE PLANEACION ESTRATEGICA DE NEGOCIOS ELECTRONICOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ADMINISTRAR PROYECTOS DE NEGOCIO ONLINE SEGÚN POLÍTICAS DE COMERCIALIZACIÓN Y TECNOLOGÍA EXISTENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR ESTRATEGIAS DE MARKETING ONLINE, SEGÚN EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO REQUERIDO.

DIAGNOSTICAR LA SITUACIÓN INTERNA Y EXTERNA DE LA ORGANIZACIÓN TENIENDO EN CUENTA LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA Y EL TIPO DE MERCADO.

DISEÑAR ESTRATEGIAS QUE GENEREN VALOR AGREGADO A PRODUCTOS Y/O SERVICIOS, TENIENDO EN CUENTA LAS NECESIDADES DEL CLIENTE.

DISEÑAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING DE UN NEGOCIO ELECTRÓNICO SEGÚN LAS POLÍTICAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

ESTABLECER EL PRODUCTO O SERVICIO A OFRECER EN EL NEGOCIO ELECTRÓNICO, SEGÚN LAS NECESIDADES DEL MERCADO.

IDENTIFICAR LOS COMPONENTES DE UN PLAN ESTRATÉGICO DE NEGOCIO ELECTRÓNICO, TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

IDENTIFICAR LOS REQUERIMIENTOS DEL NEGOCIO ELECTRÓNICO, SEGÚN LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN Y LAS OPORTUNIDADES DEL MERCADO.

RECONOCER LOS BENEFICIOS DEL COMERCIO Y EL NEGOCIO ELECTRÓNICO, A PARTIR DEL ESTUDIO DE MERCADO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2908416 - ENFOQUE Y TENDENCIAS DE LOS NEGOCIOS ELECTRONICOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ADMINISTRAR PROYECTOS DE NEGOCIO ONLINE SEGÚN POLÍTICAS DE COMERCIALIZACIÓN Y TECNOLOGÍA EXISTENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR ESTRATEGIAS DE MARKETING ONLINE, SEGÚN EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO REQUERIDO.

DIAGNOSTICAR LA SITUACIÓN INTERNA Y EXTERNA DE LA ORGANIZACIÓN TENIENDO EN CUENTA LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA Y EL TIPO DE MERCADO.

DISEÑAR ESTRATEGIAS QUE GENEREN VALOR AGREGADO A PRODUCTOS Y/O SERVICIOS, TENIENDO EN CUENTA LAS NECESIDADES DEL CLIENTE.

DISEÑAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING DE UN NEGOCIO ELECTRÓNICO SEGÚN LAS POLÍTICAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

ESTABLECER EL PRODUCTO O SERVICIO A OFRECER EN EL NEGOCIO ELECTRÓNICO, SEGÚN LAS NECESIDADES DEL MERCADO.

IDENTIFICAR LOS COMPONENTES DE UN PLAN ESTRATÉGICO DE NEGOCIO ELECTRÓNICO, TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

IDENTIFICAR LOS REQUERIMIENTOS DEL NEGOCIO ELECTRÓNICO, SEGÚN LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN Y LAS OPORTUNIDADES DEL MERCADO.

RECONOCER LOS BENEFICIOS DEL COMERCIO Y EL NEGOCIO ELECTRÓNICO, A PARTIR DEL ESTUDIO DE MERCADO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 6,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2935053 - DESARROLLO DE UN MODELO DE PLANEACION ESTRATEGICA DE NEGOCIOS ELECTRONICOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ADMINISTRAR PROYECTOS DE NEGOCIO ONLINE SEGÚN POLÍTICAS DE COMERCIALIZACIÓN Y TECNOLOGÍA EXISTENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR ESTRATEGIAS DE MARKETING ONLINE, SEGÚN EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO REQUERIDO.

DIAGNOSTICAR LA SITUACIÓN INTERNA Y EXTERNA DE LA ORGANIZACIÓN TENIENDO EN CUENTA LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA Y EL TIPO DE MERCADO.

DISEÑAR ESTRATEGIAS QUE GENEREN VALOR AGREGADO A PRODUCTOS Y/O SERVICIOS, TENIENDO EN CUENTA LAS NECESIDADES DEL CLIENTE.

DISEÑAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING DE UN NEGOCIO ELECTRÓNICO SEGÚN LAS POLÍTICAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

ESTABLECER EL PRODUCTO O SERVICIO A OFRECER EN EL NEGOCIO ELECTRÓNICO, SEGÚN LAS NECESIDADES DEL MERCADO.

IDENTIFICAR LOS COMPONENTES DE UN PLAN ESTRATÉGICO DE NEGOCIO ELECTRÓNICO, TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

IDENTIFICAR LOS REQUERIMIENTOS DEL NEGOCIO ELECTRÓNICO, SEGÚN LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN Y LAS OPORTUNIDADES DEL MERCADO.

RECONOCER LOS BENEFICIOS DEL COMERCIO Y EL NEGOCIO ELECTRÓNICO, A PARTIR DEL ESTUDIO DE MERCADO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2935041 - DESARROLLO DE UN MODELO DE PLANEACION ESTRATEGICA DE NEGOCIOS ELECTRONICOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ADMINISTRAR PROYECTOS DE NEGOCIO ONLINE SEGÚN POLÍTICAS DE COMERCIALIZACIÓN Y TECNOLOGÍA EXISTENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR ESTRATEGIAS DE MARKETING ONLINE, SEGÚN EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO REQUERIDO.

DIAGNOSTICAR LA SITUACIÓN INTERNA Y EXTERNA DE LA ORGANIZACIÓN TENIENDO EN CUENTA LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA Y EL TIPO DE MERCADO.

DISEÑAR ESTRATEGIAS QUE GENEREN VALOR AGREGADO A PRODUCTOS Y/O SERVICIOS, TENIENDO EN CUENTA LAS NECESIDADES DEL CLIENTE.

DISEÑAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING DE UN NEGOCIO ELECTRÓNICO SEGÚN LAS POLÍTICAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

ESTABLECER EL PRODUCTO O SERVICIO A OFRECER EN EL NEGOCIO ELECTRÓNICO, SEGÚN LAS NECESIDADES DEL MERCADO.

IDENTIFICAR LOS COMPONENTES DE UN PLAN ESTRATÉGICO DE NEGOCIO ELECTRÓNICO, TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

IDENTIFICAR LOS REQUERIMIENTOS DEL NEGOCIO ELECTRÓNICO, SEGÚN LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN Y LAS OPORTUNIDADES DEL MERCADO.

RECONOCER LOS BENEFICIOS DEL COMERCIO Y EL NEGOCIO ELECTRÓNICO, A PARTIR DEL ESTUDIO DE MERCADO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 184,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s: 0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: 0,00

INSTRUCTOR: FREDY HERNAN LERMA JURADO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO DE BUGA