TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: SARA PATRICIA VALENCIA HERRERA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO

FECHA INICIAL: 01/06/2024 00:00:00

FECHA FINAL: 30/06/2024 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2987306 - MARKETING DIGITAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1. FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO.

RA2. ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 18,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2987307 - MARKETING DIGITAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1. FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO.

RA2. ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 18,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2987305 - MARKETING DIGITAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1. FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO.

RA2. ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 18,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3016960 - EL PROCESO DE LA VENTA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN POLÍTICAS, OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

REALIZAR ACTIVACIONES PARA CATEGORÍAS Y MARCAS EN LOS DIFERENTES ESCENARIOS DE ACUERDO CON SEGMENTOS DE MERCADOS.

REALIZAR ACTIVIDADES PROMOCIONALES PARA EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO AL ESCENARIO.

REALIZAR ACTIVIDADES PROMOCIONALES PARA EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LOS SEGMENTOS DE MERCADOS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 18,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3016959 - EL PROCESO DE LA VENTA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN POLÍTICAS, OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

REALIZAR ACTIVACIONES PARA CATEGORÍAS Y MARCAS EN LOS DIFERENTES ESCENARIOS DE ACUERDO CON SEGMENTOS DE MERCADOS.

REALIZAR ACTIVIDADES PROMOCIONALES PARA EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO AL ESCENARIO.

REALIZAR ACTIVIDADES PROMOCIONALES PARA EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LOS SEGMENTOS DE MERCADOS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 18,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3016975 - ESTABLECER ESTRATEGIAS LOGISTICAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Formular el plan estratégico de logística de acuerdo con los objetivos y metodologías

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS RESULTADOS DEL DIAGNOSTICO DE LOS PROCESOS LOGÍSTICOS TENIENDO EN CUENTA LOS COSTOS ASOCIADOS A LAS UNIDADES ESTRATÉGICAS DEL NEGOCIO.

DOCUMENTAR LOS RESULTADOS DEL DIAGNOSTICO EN LOS PROCESOS LOGÍSTICOS DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE SEGÚN OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN.

ESTABLECER LAS ESTRATEGIAS DE LOS PROCESOS LOGÍSTICOS ACORDES AL NIVEL DE SERVICIO AL CLIENTE SEGÚN LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES.

VERIFICAR EL CUMPLIMIENTO DE LAS ESTRATEGIAS LOGÍSTICAS ESTABLECIDAS EN EL MARCO FILOSÓFICO DE LA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 18,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2987308 - MARKETING DIGITAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1. FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO.

RA2. ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 18,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3016961 - EL PROCESO DE LA VENTA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN POLÍTICAS, OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

REALIZAR ACTIVACIONES PARA CATEGORÍAS Y MARCAS EN LOS DIFERENTES ESCENARIOS DE ACUERDO CON SEGMENTOS DE MERCADOS.

REALIZAR ACTIVIDADES PROMOCIONALES PARA EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO AL ESCENARIO.

REALIZAR ACTIVIDADES PROMOCIONALES PARA EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LOS SEGMENTOS DE MERCADOS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 18,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 144,00

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: SARA PATRICIA VALENCIA HERRERA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO