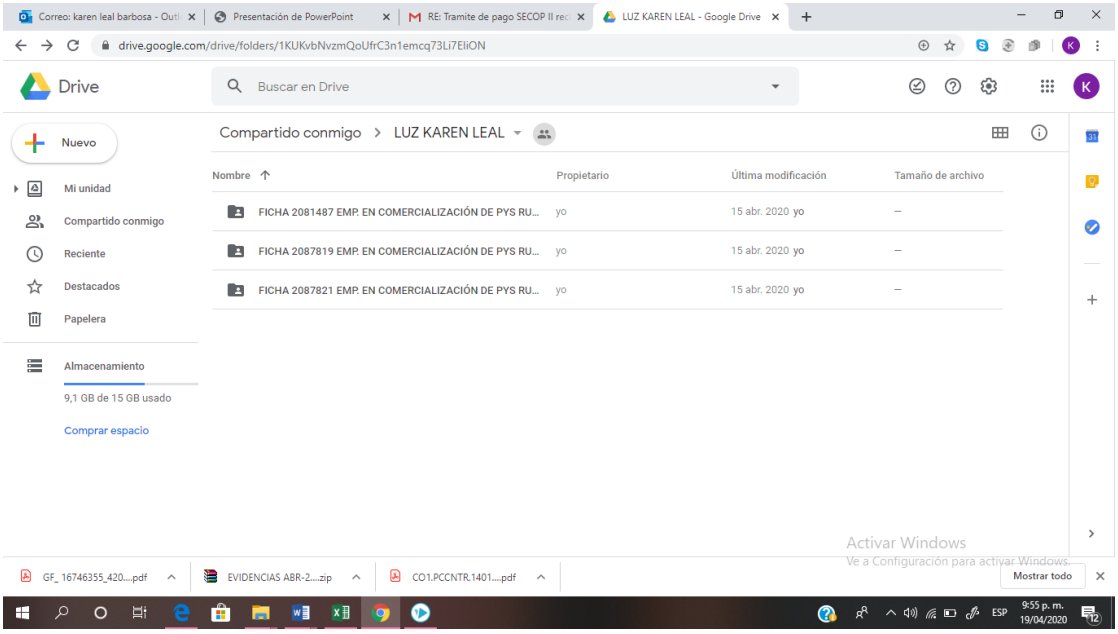
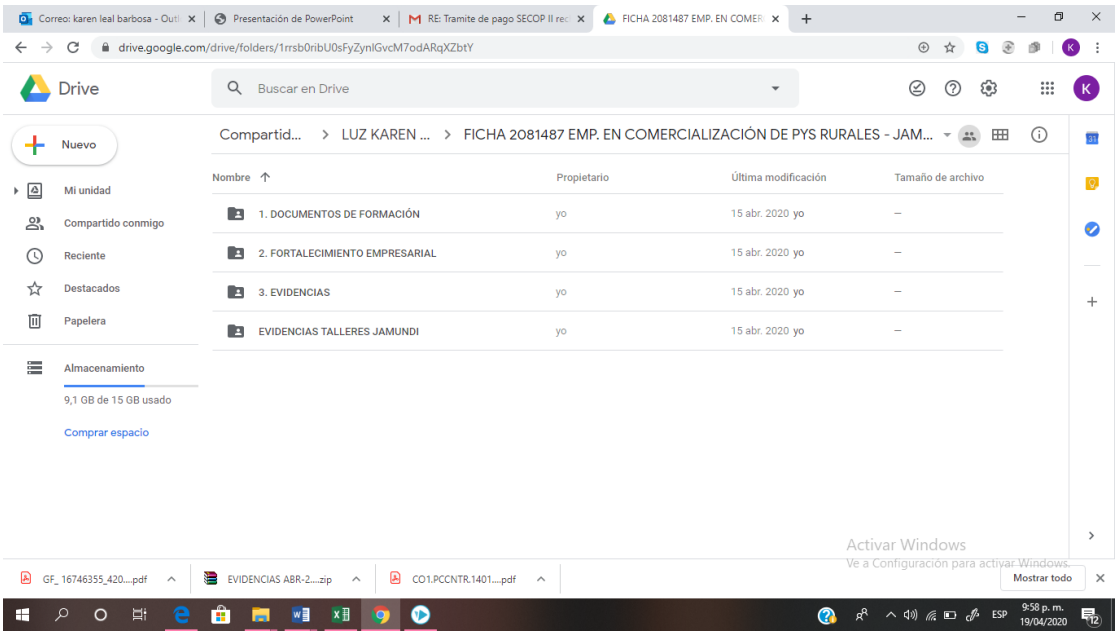
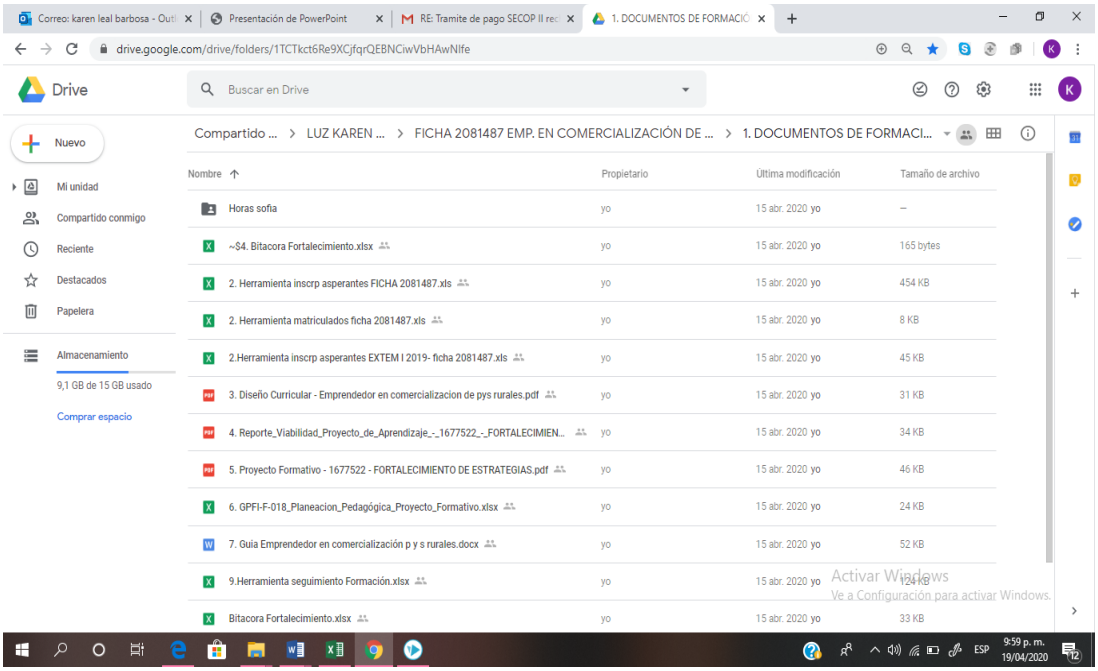
EVIDENCIA No. 1 – 12 - 14

Fotografía del drive (secuencia de cómo se visualizan en drive) donde se encuentran los documentos de la formación y dentro de estos se encuentran el proyecto y el programa

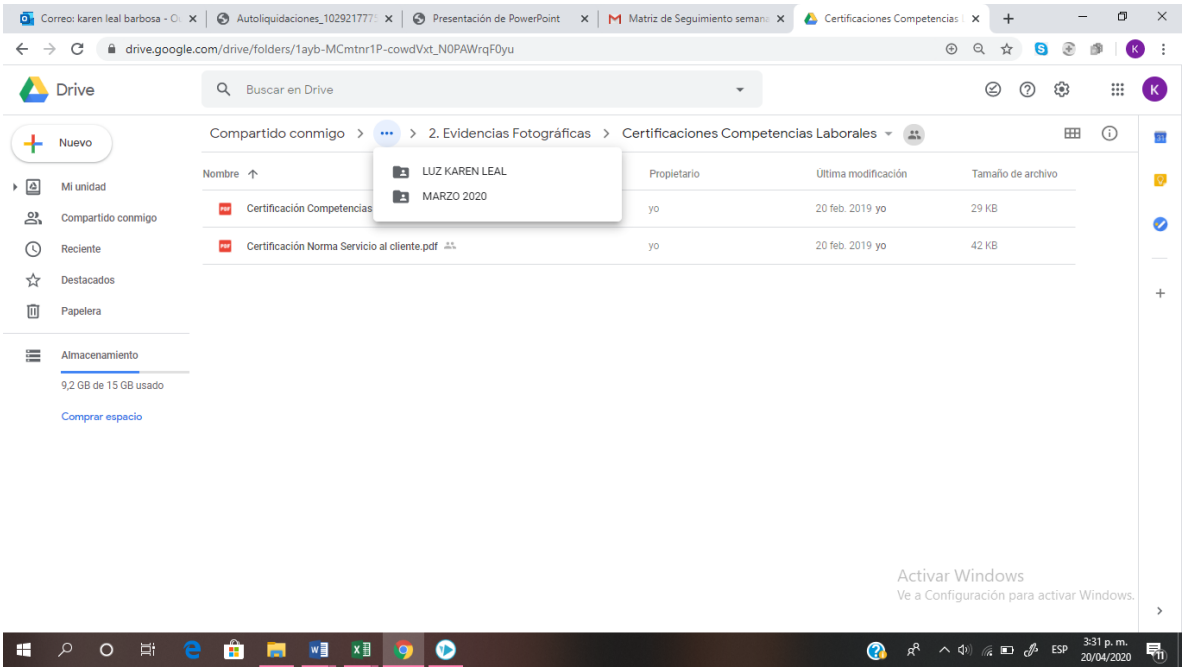






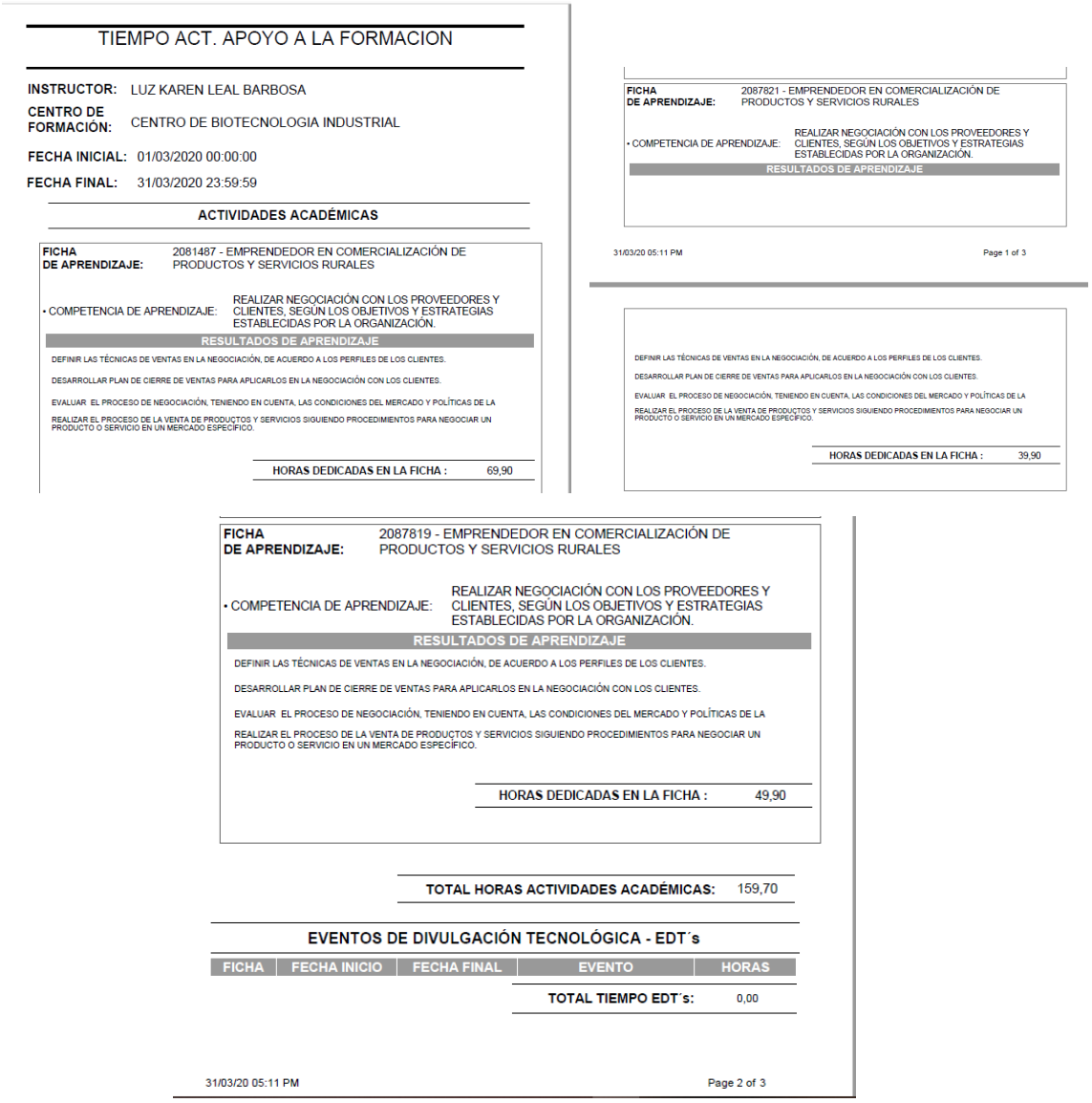
EVIDENCIA No. 2

Certificaciones de competencias laborales subidas al drive de Coordinación académica



EVIDENCIA No. 3 - 27

Reporte horas Sofía mes de Marzo



TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: LUZ KAREN LEAL BARBOSA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE BIOTECNOLOGIA INDUSTRIAL

FECHA INICIAL: 01/03/2020 00:00:00

FECHA FINAL: 31/03/2020 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2081487 - EMPRENDEDOR EN COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 69,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2087821 - EMPRENDEDOR EN COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

31/03/20 05:11 PM Page 1 of 3

DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 39,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2087819 - EMPRENDEDOR EN COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 49,90

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 159,70

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

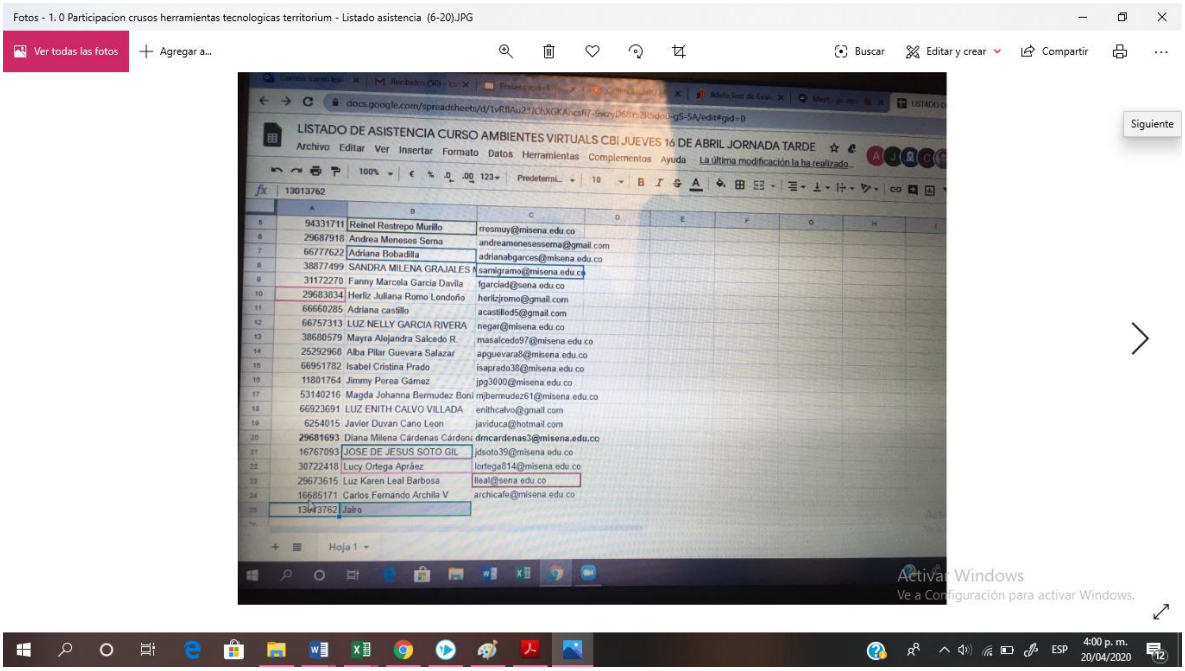
FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

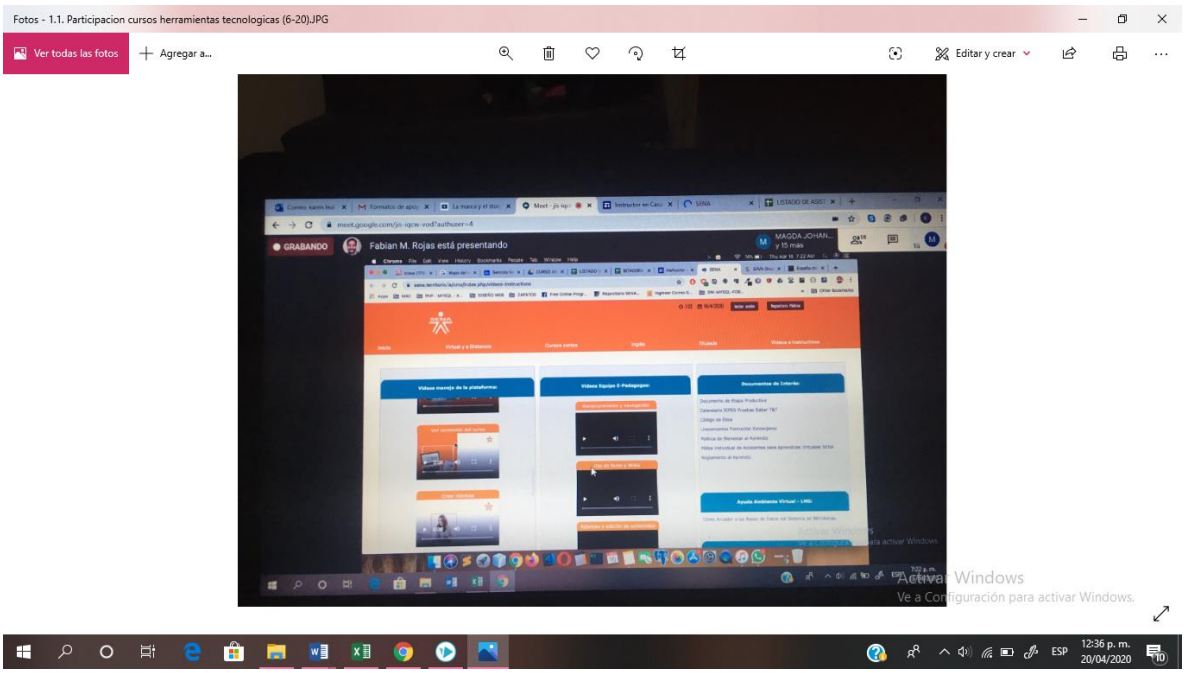
TOTAL TIEMPO EDT´s: 0,00

31/03/20 05:11 PM Page 2 of 3

EVIDENCIA No. 6 – 20 -34

Participación en las formaciones INCORPORACIÓN DE HERRAMIENTAS TIC COMO APOYO A LA FORMACIÓN y FORMACION EN AMBIENTES VIRTUALES DE APRENDIZAJE



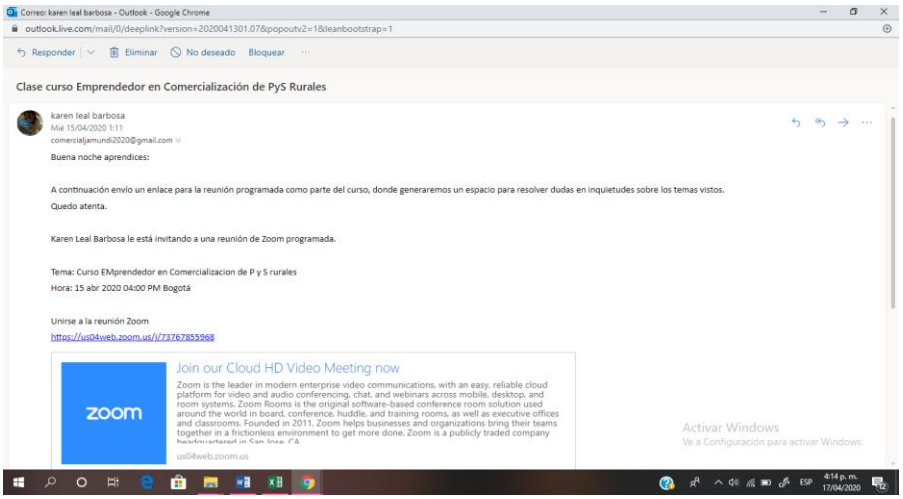


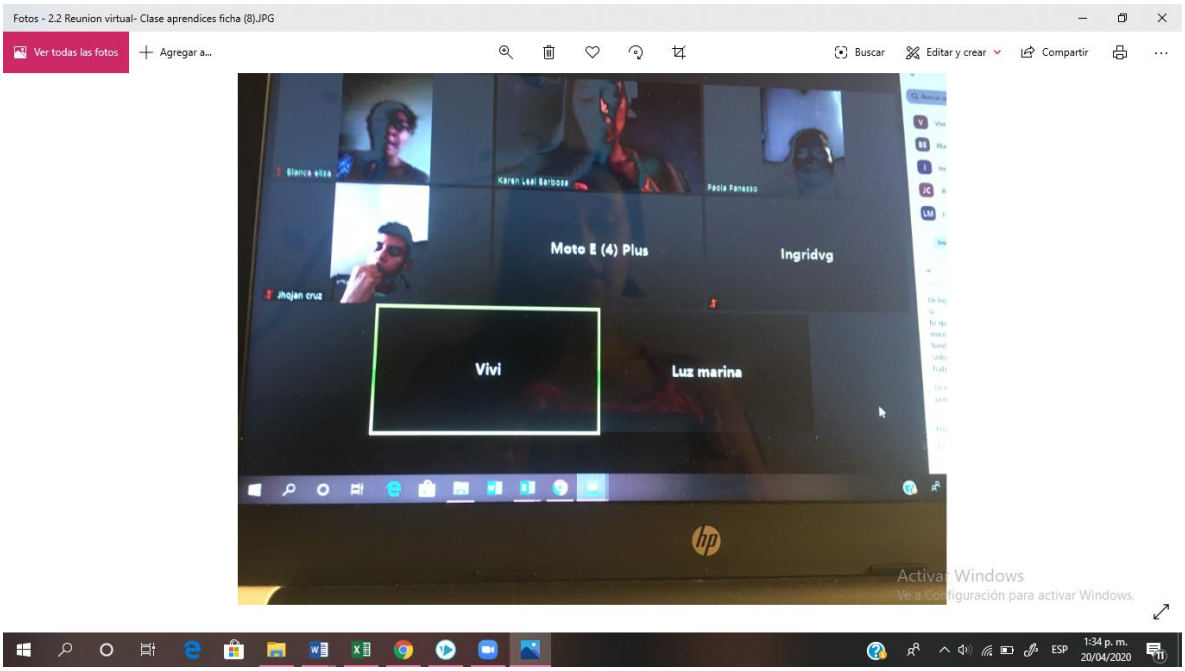


EVIDENCIA No. 8 – 23- 24- 25- 26- 27

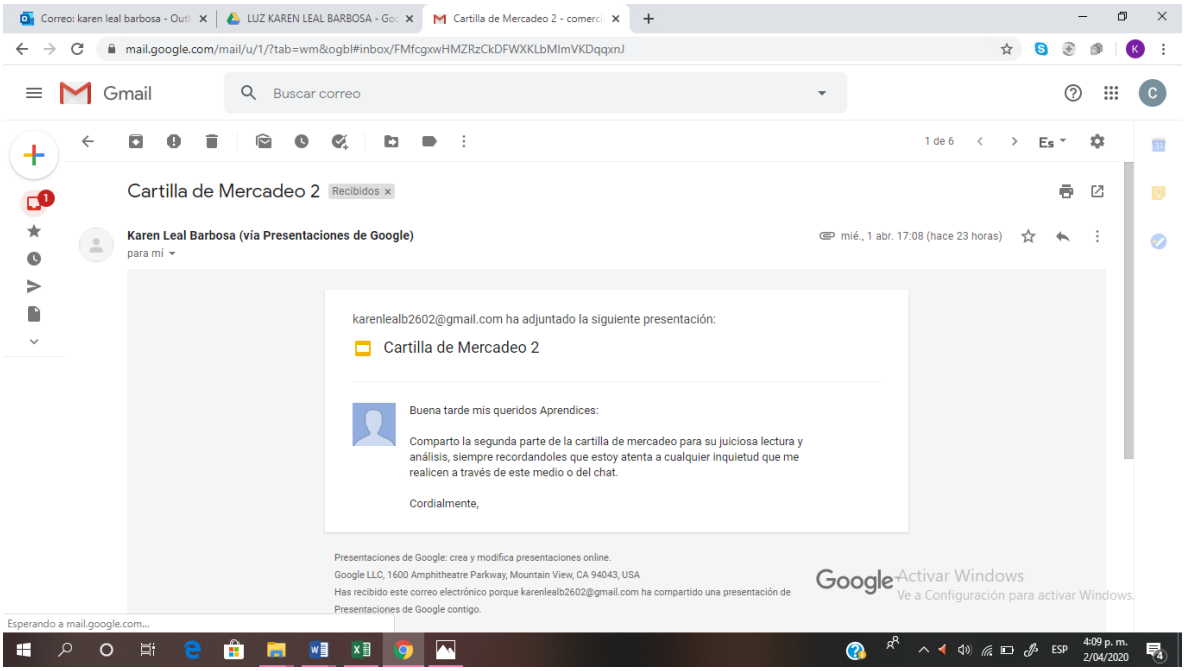
Estrategia de comunicación con aprendices en formación

- Video conferencia

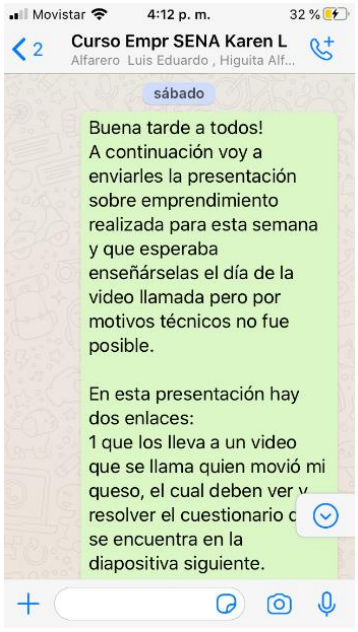


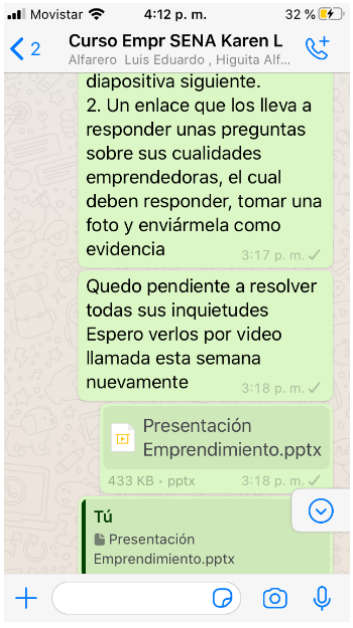


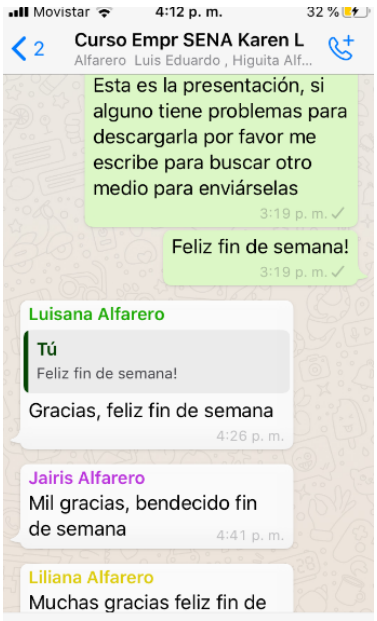
- Correo material de clase del curso Emprendedor en comercializacion de productos y servicios

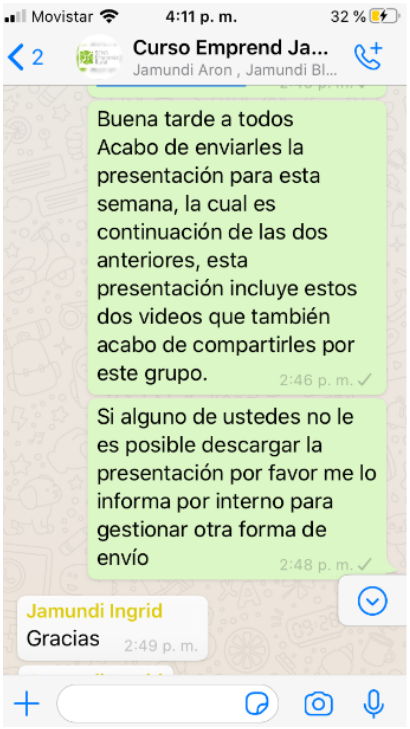


- Whats app enviados a los aprendices con material del curso





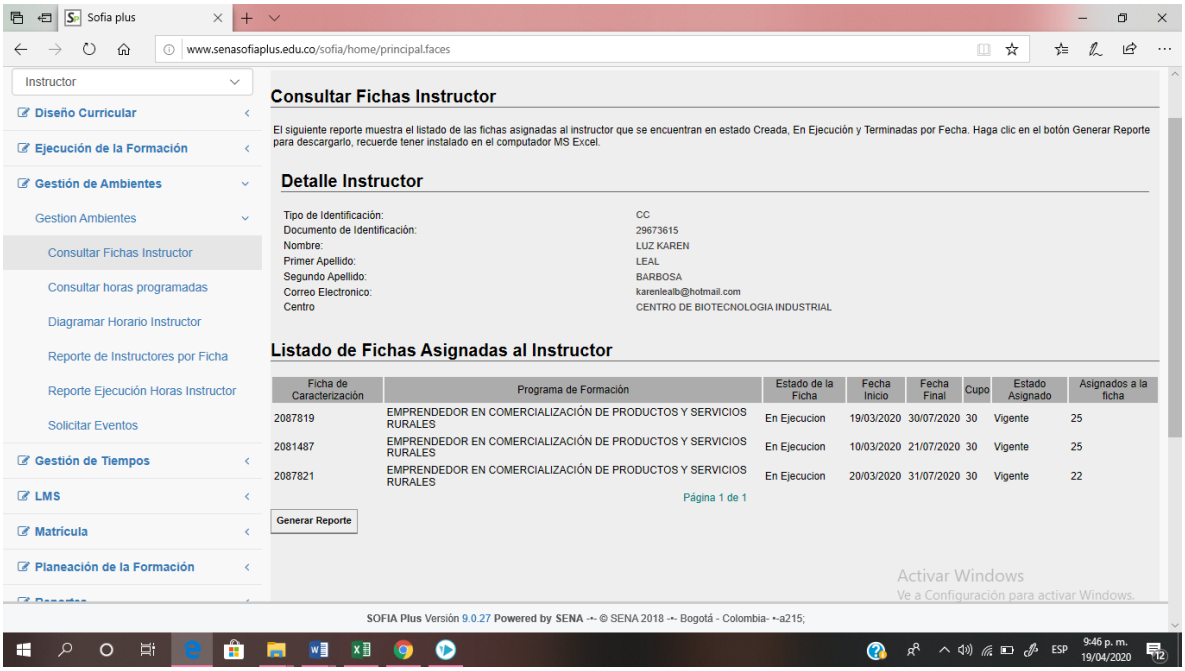






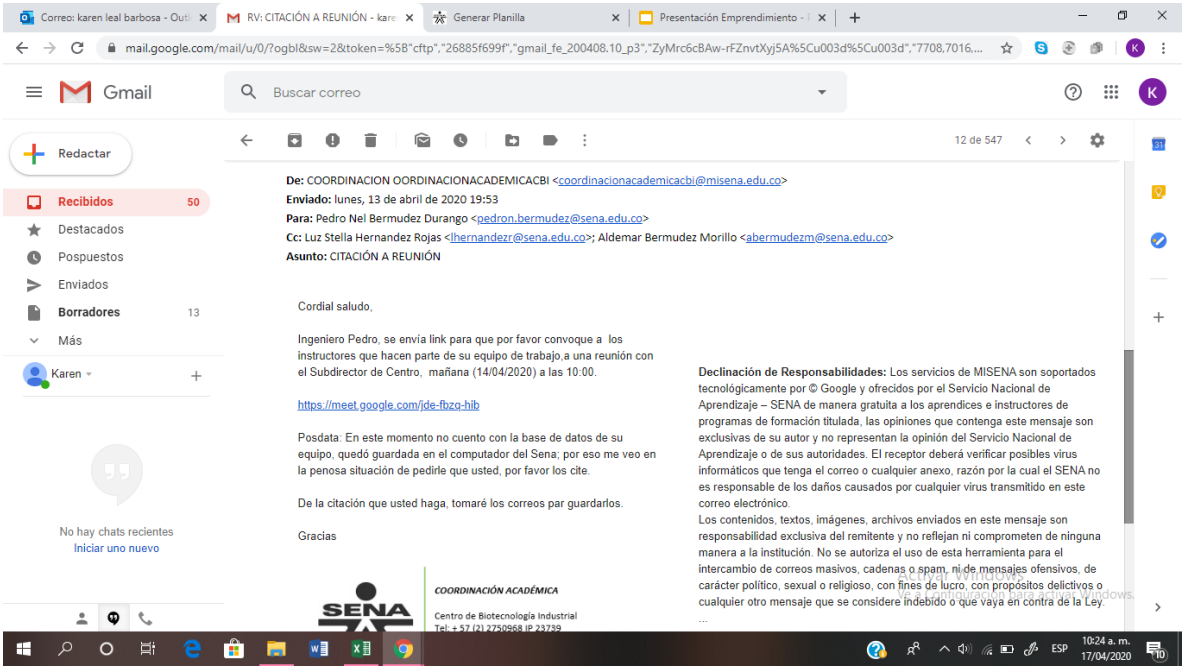
EVIDENCIA No. 10 - 11

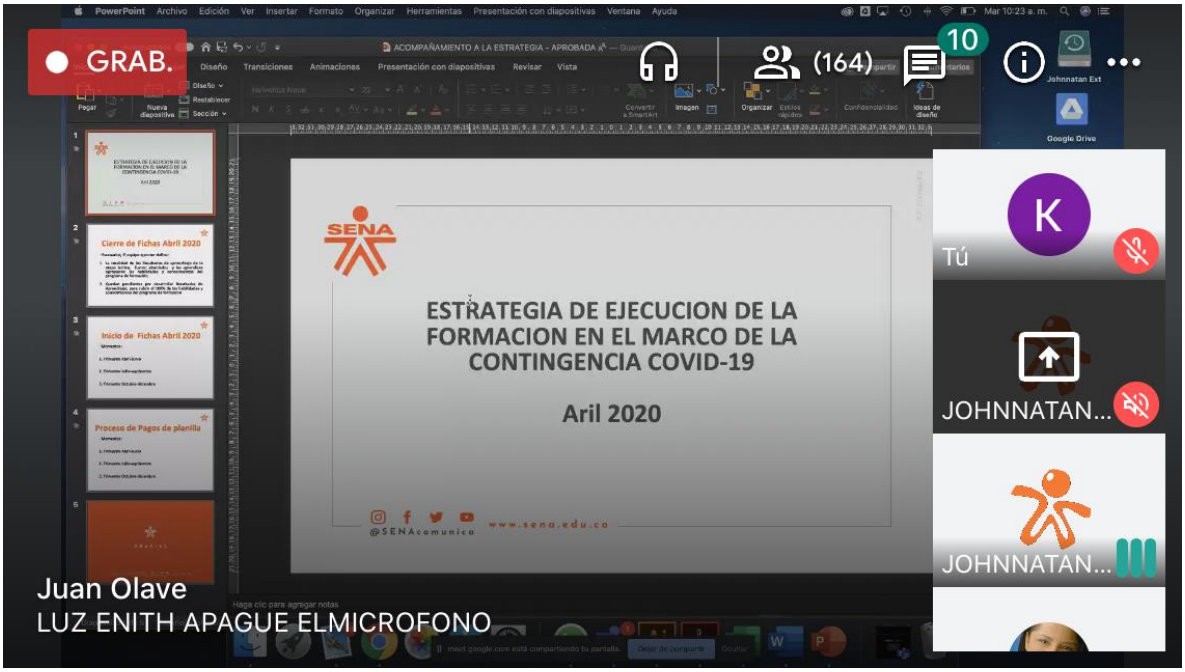
Reporte en Sofía plus de fichas matriculadas a las cuales se les realizo ruta de aprendizaje (En ejecución)



OBLIGACION No. 20 - 34

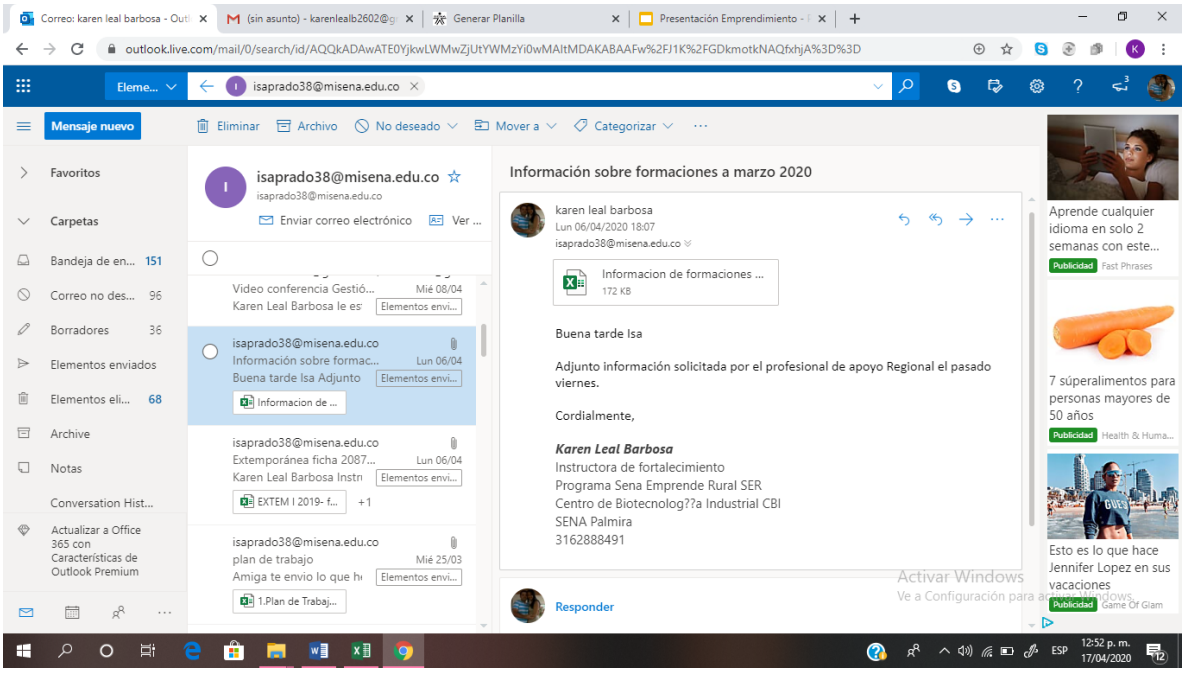
Reunión subdirector estrategia ejecución formación en el marco de la contingencia COVID-19





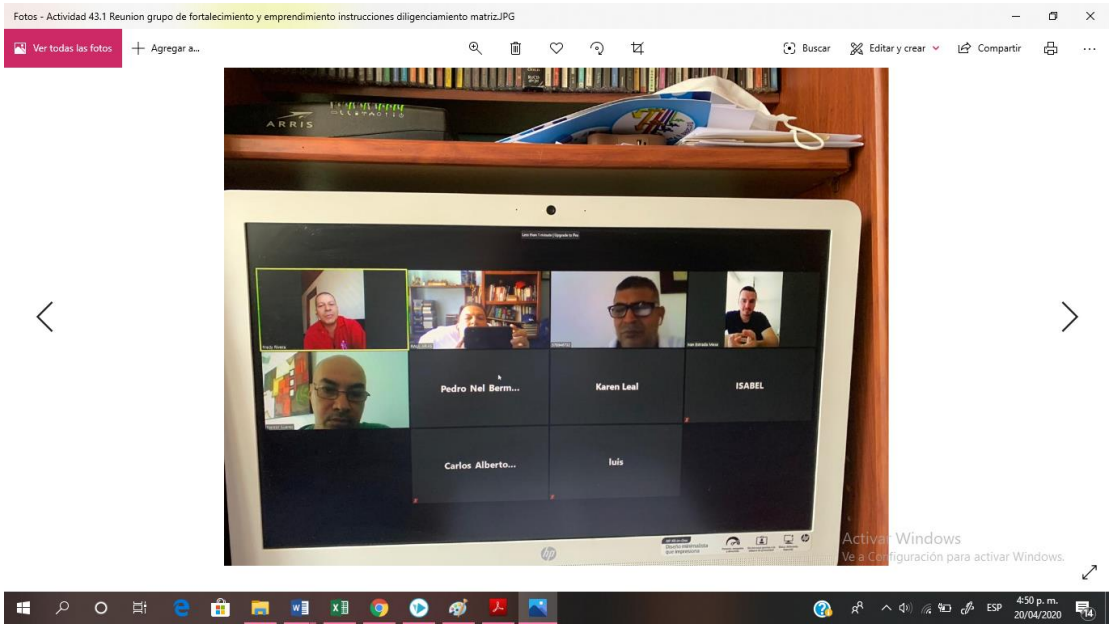
OBLIGACION No. 21

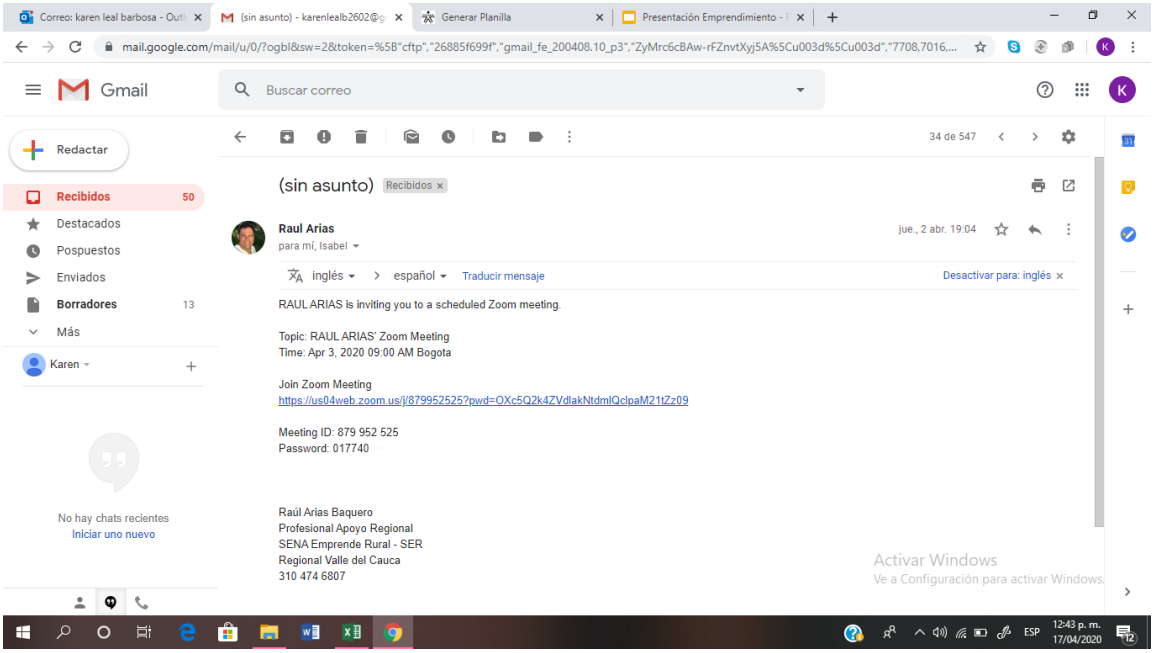
Correo soporte envio informe sobre formaciones realizadas solicitado por el Lider Regional y compilado por la Instructora Isabel Cristina Prado



OBLIGACION No. 22

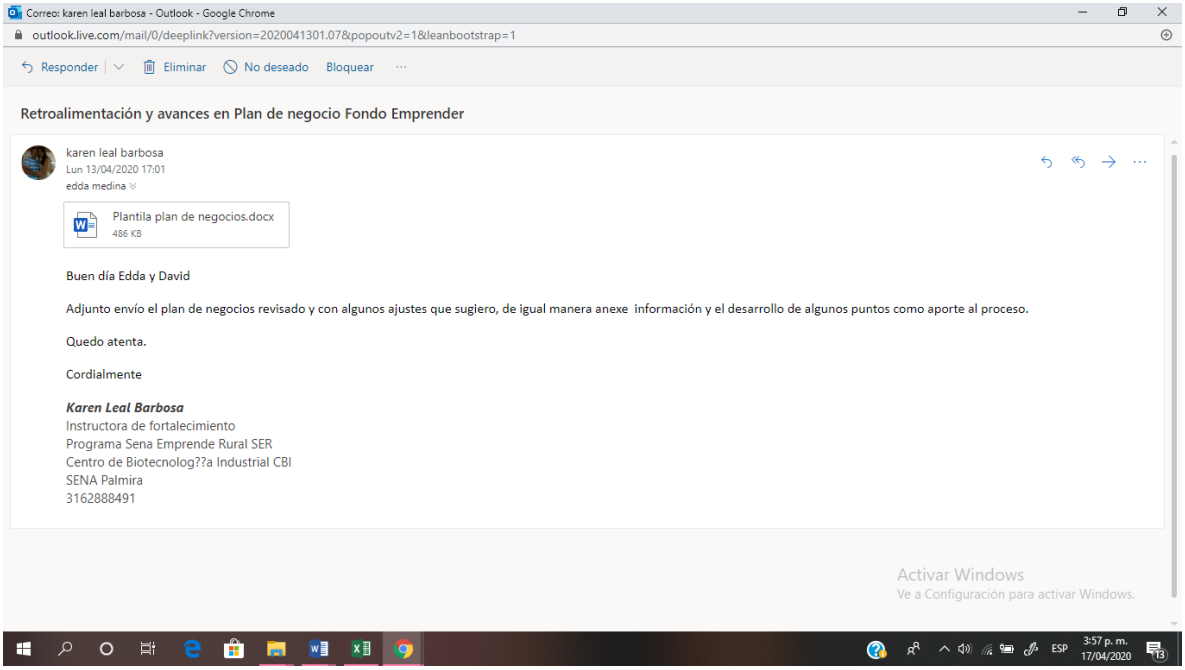
Reunión virtual grupo de fortalecimiento y emprendimiento instrucciones diligenciamiento matriz



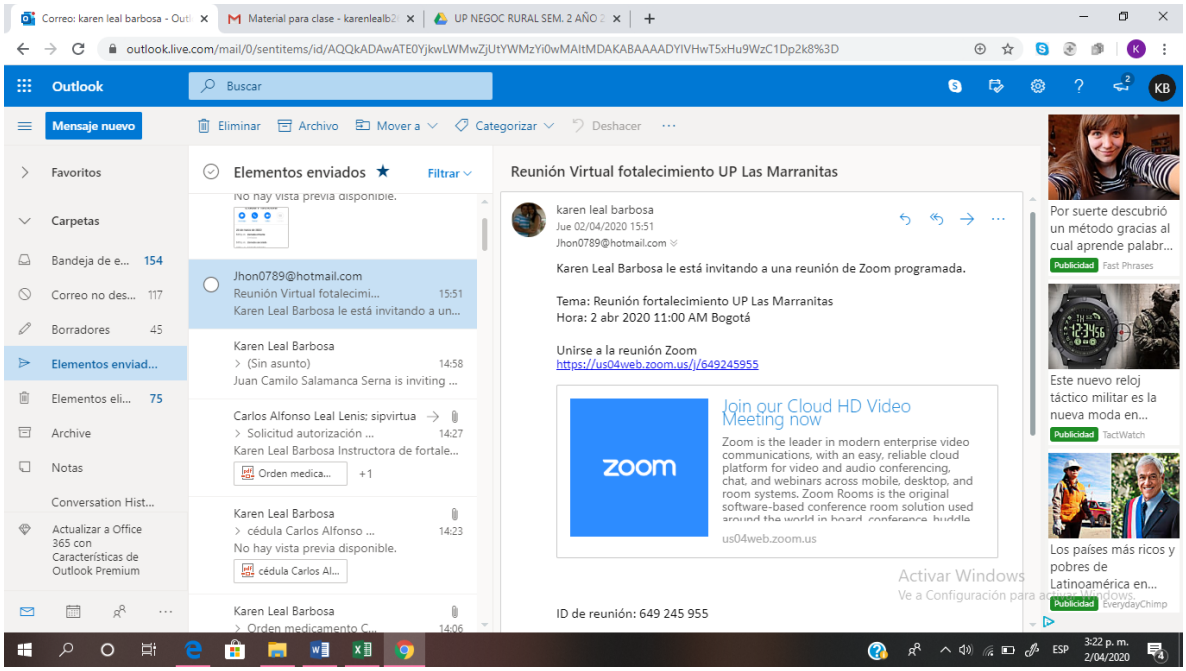


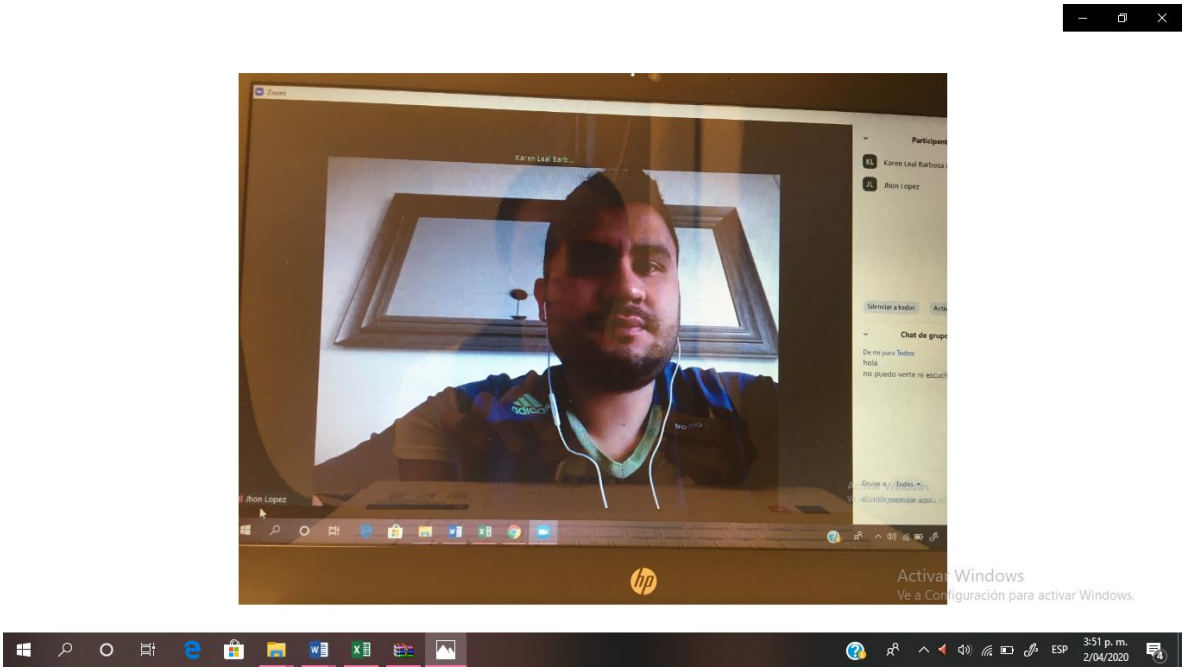
EVIDENCIA No. 28 – 31 – 32-33-35-36

Correo evidencia de envío avances de plan de negocio a UP Piscicola Edem



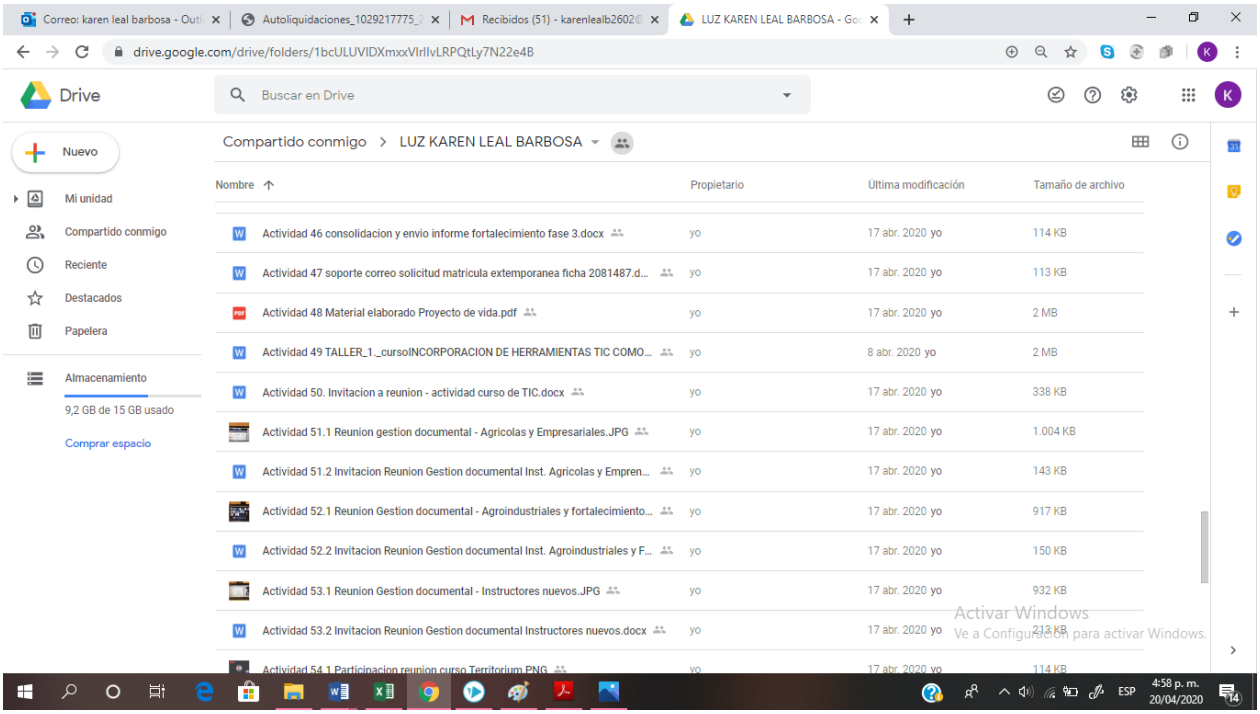
Trabajo virtual UP Las Marranitas





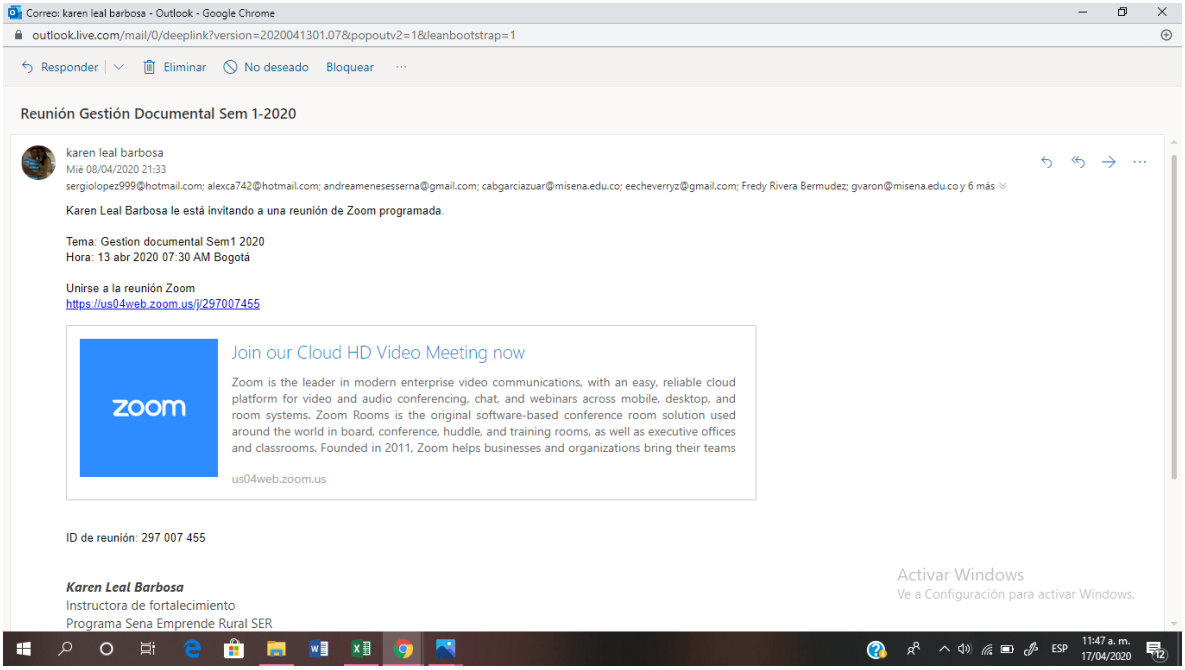
EVIDENCIA No. 29

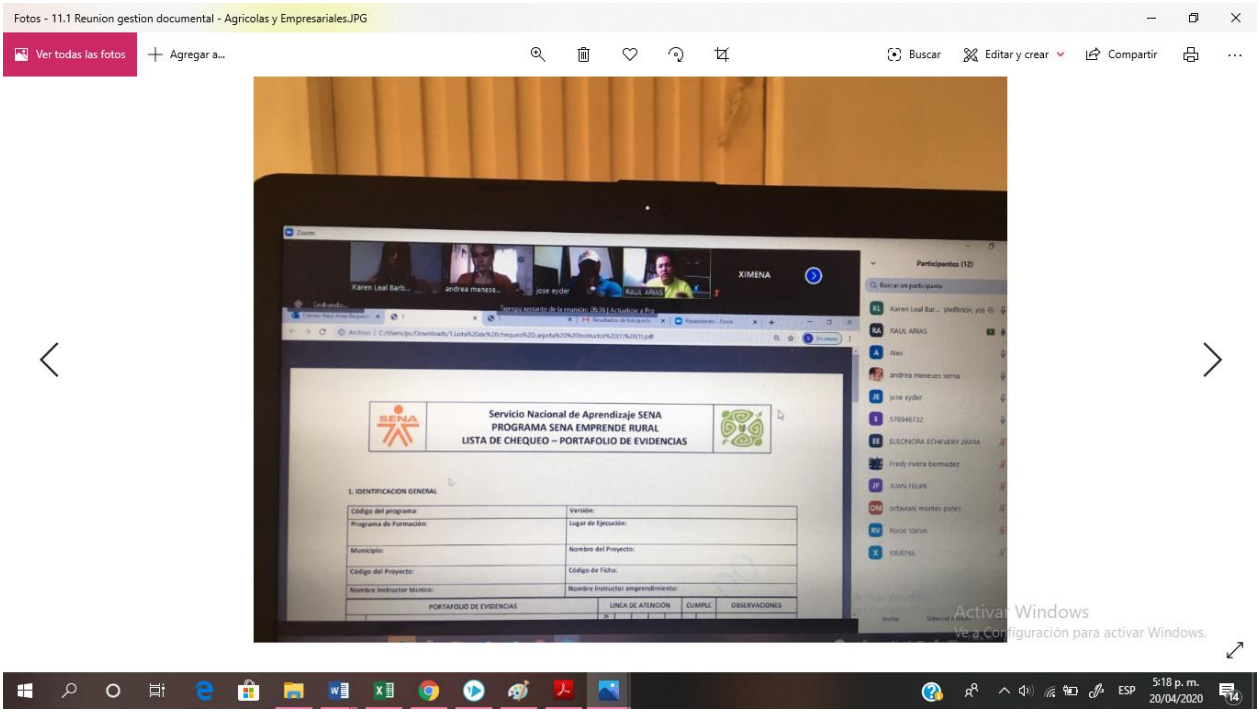
Fotografía del drive creado para la contingencia covid 19 donde se tienen subidas las evidencias del cumplimento del plan de trabajo



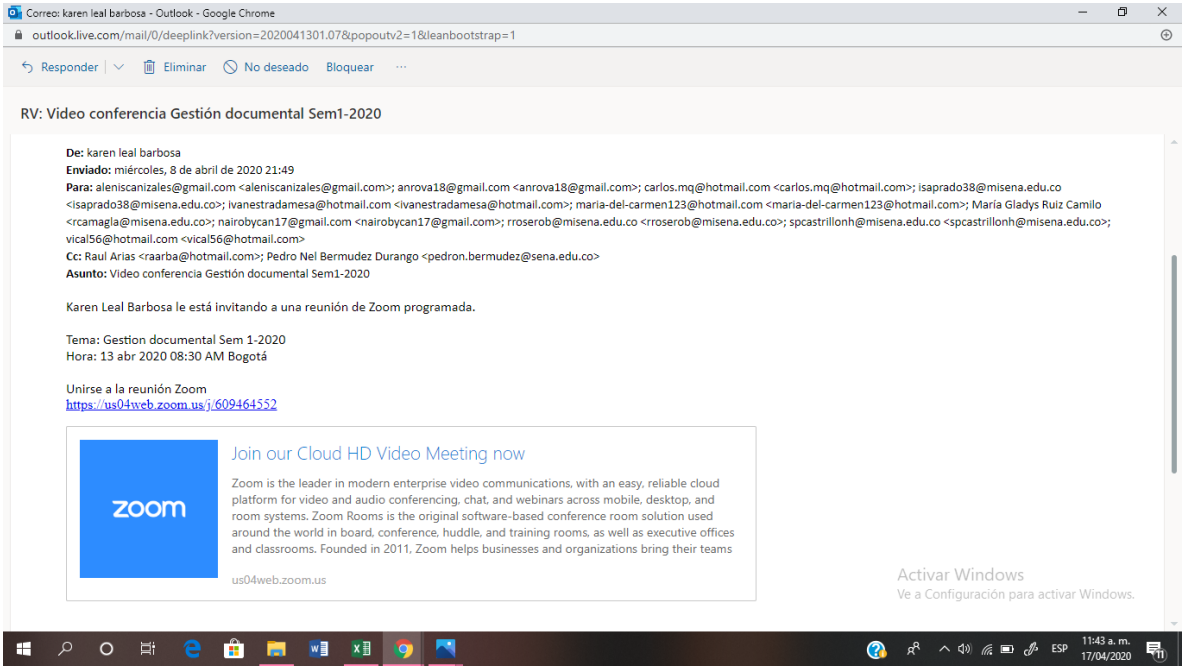
EVIDENCIA No. 34 - 38

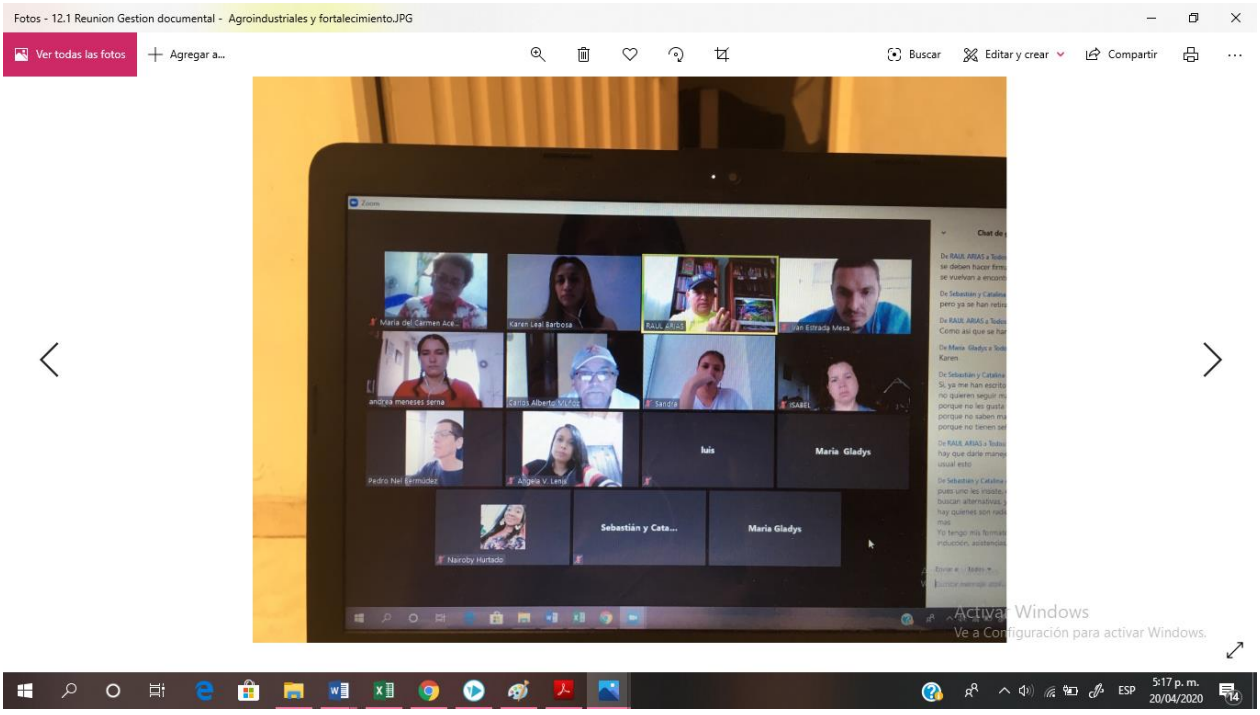
Reunión Virtual Gestión documental Inst. Agrícolas y Emprendimiento



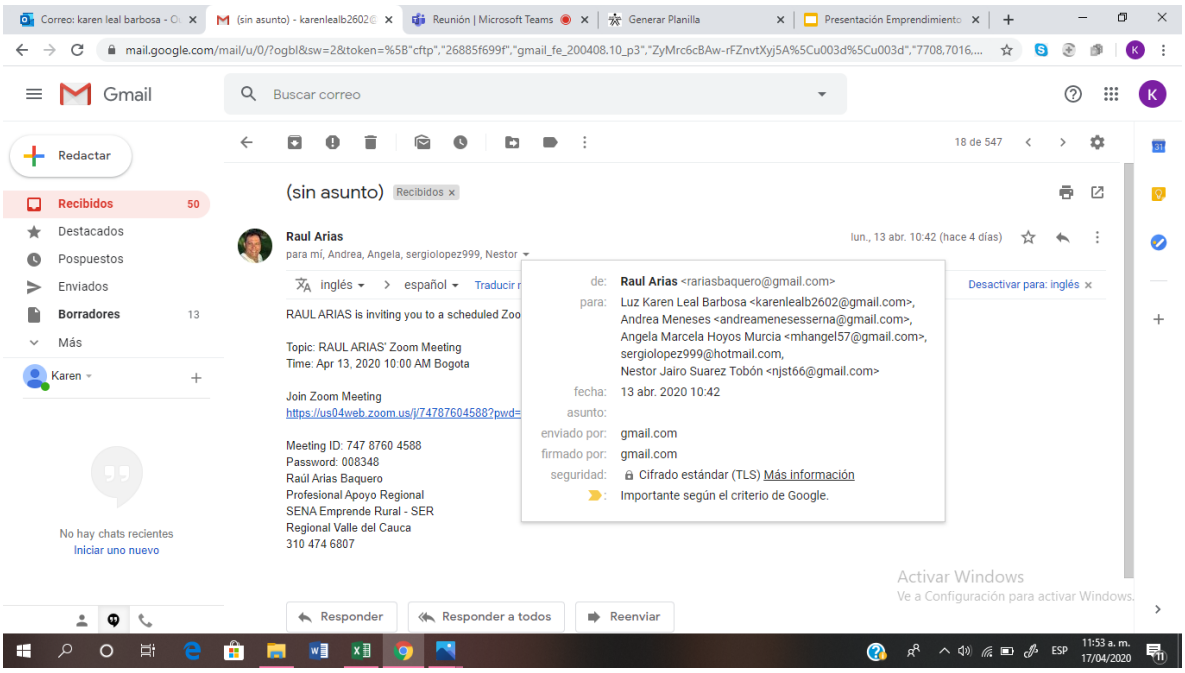


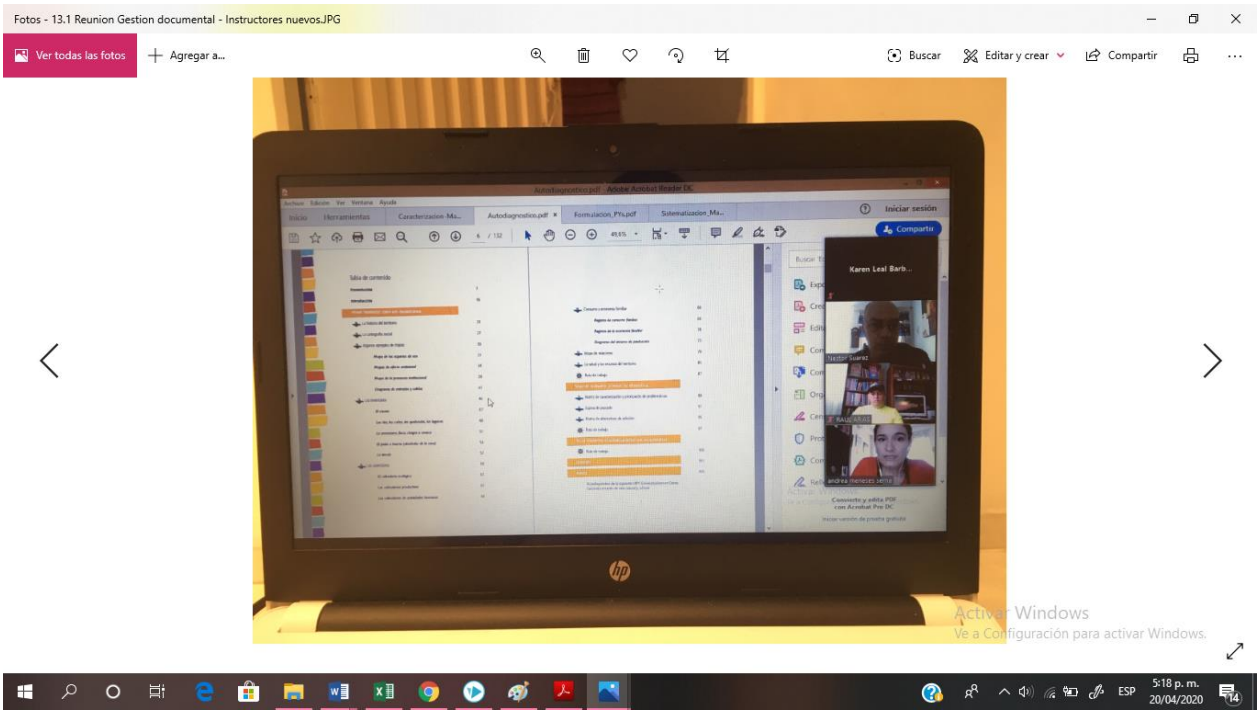
Reunión Gestión documental - Agroindustriales y fortalecimiento



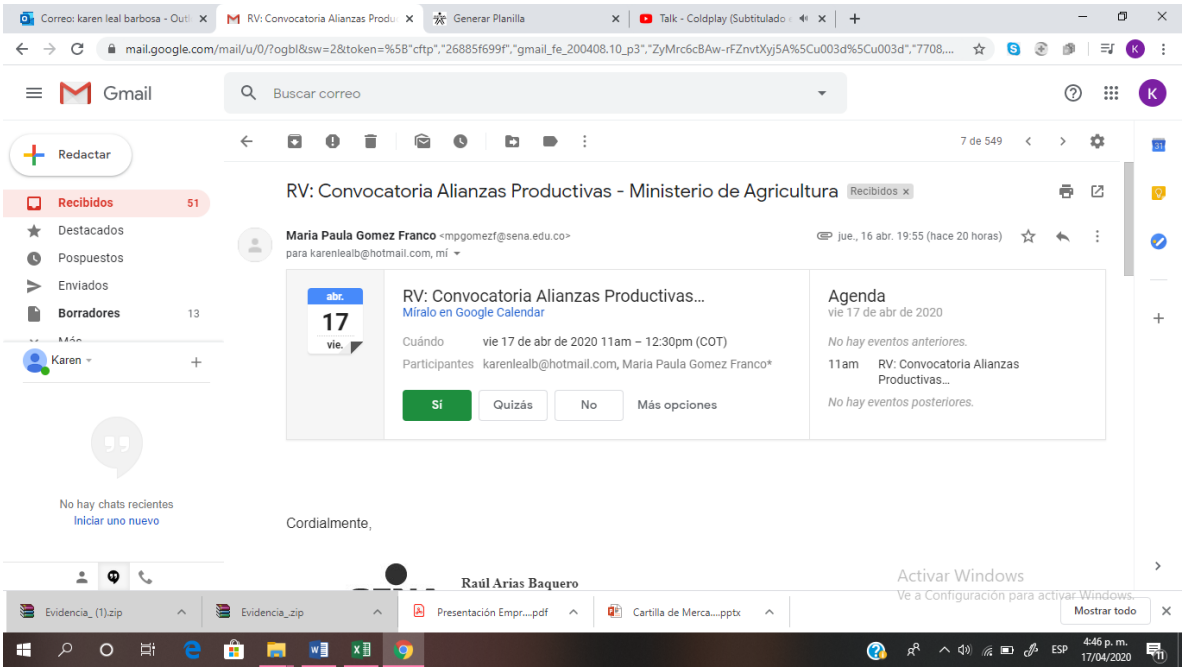


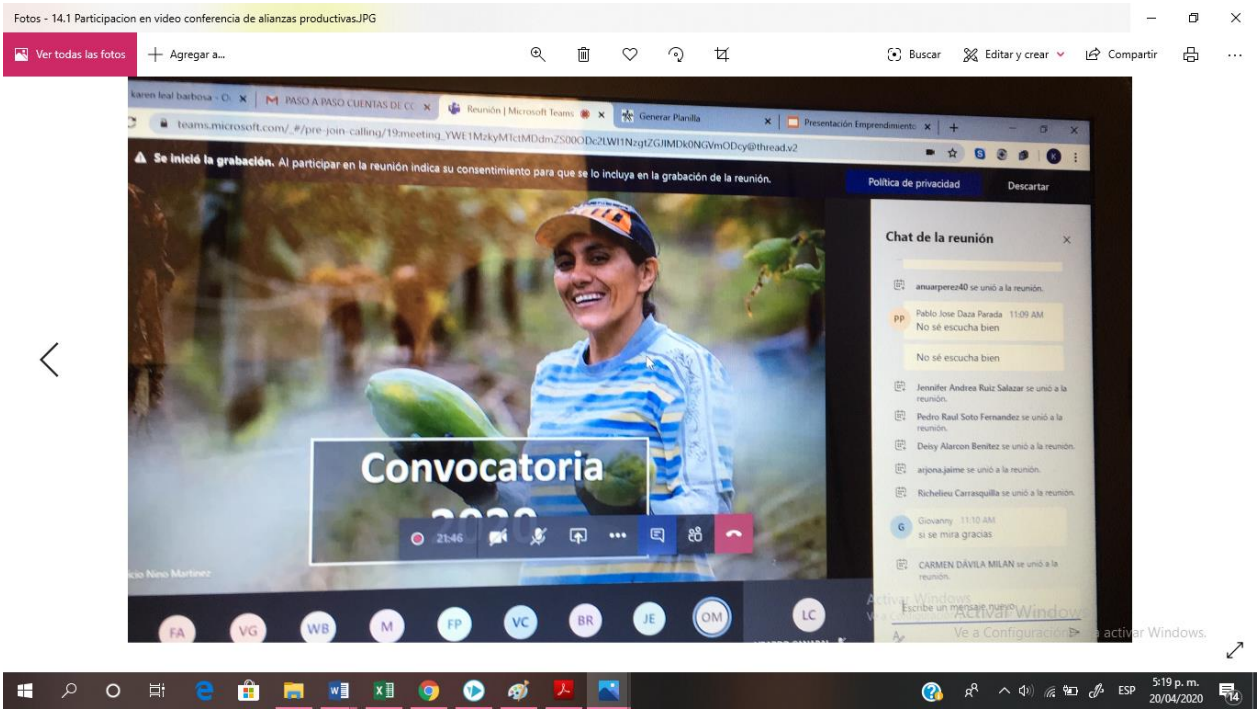
Reunión Gestión documental - Instructores nuevos





Participación en video conferencia de alianzas productivas


Gmail
Buscar correo
Redactar
Recibidos 51
Destacados
Pospuestos
Enviados
Borradores 13
RV: Convocatoria Alianzas Productivas - Ministerio de Agricultura
Maria Paula Gomez Franco <mpgomezf@sena.edu.co>
para karenlealb@hotmail.com, mí
jue., 16 abr. 19:55 (hace 20 horas)
RV: Convocatoria Alianzas Productivas...
Míralo en Google Calendar
Cuándo vie 17 de abr de 2020 11am – 12:30pm (COT)
Participantes karenlealb@hotmail.com, Maria Paula Gomez Franco*
Sí
Quizás
No
Más opciones
Agenda
vie 17 de abr de 2020
No hay eventos anteriores.
11am RV: Convocatoria Alianzas Productivas...
No hay eventos posteriores.
Cordialmente,
Raúl Arias Baquero
Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.
Mostrar todo


Fotos - 14.1 Participacion en video conferencia de alianzas productivas.JPG
Ver todas las fotos
Agregar a...
Buscar
Editar y crear
Compartir
Se inició la grabación. Al participar en la reunión indica su consentimiento para que se lo incluya en la grabación de la reunión.
Política de privacidad
Descartar
Chat de la reunión
Convocatoria
Escribe un mensaje nuevo
Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.