RMI REPORTE HORAS JULIO

LINK ENVIO REPORTES 2024 https://forms.office.com/r/vgFYKhFsv6

NOMBRE DEL INSTRUCTOR: CRISTHIAN ANDRES AUSECHA AUSECHA
CÉDULA: 1061767587
CORREO ELECTRÓNICO SENA: caausecha@sena.edu.co
NÚMERO CELULAR: 3147841058

MES	PROGRAMA	FICHA	HORARIO	DIAS DE FORMACIÓN	MUNICIPIO	HORAS	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDAD DE PROYECTO	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE
JULIO	Semana de alistamiento		MAÑANA	L M M J V S 1 2 3 4 5 6 8 9 10 11 12 13 15 16 17 18 19 20 22 23 24 25 26 27 29 30 31	Popayàn	40				
	Gestion empresarial	2673495	TARDE	L M M J V S 1 2 3 4 5 6 8 9 10 11 12 13 15 16 17 18 19 20 22 23 24 25 26 27 29 30 31	Popayàn	18	PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.	**RAP 1.** PREPARAR LOS INFORMES RELACIONADOS CON EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR TENIENDO EN CUENTA EL CONTEXTO MERCADOLÓGICO, ELABORANDO EL PLAN DE ACCIÓN DE MERCADEO TENIENDO EN CUENTA LAS TÉCNICAS MERCADOLÓGICOS Y DE PLANEACIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS FIJADOS. **RAP 2**. DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN DE MERCADEO TENIENDO EN CUENTA DATOS Y ESTADÍSTICAS DE GESTIÓN Y EL COMPORTAMIENTO DE LOS CONSUMIDORES, REALIZANDO UN	IMPLEMENTAR EL PLAN DE MEJORAMIENTO EN EL ÁREA DE TALENTO HUMANO, ADMINISTRATIVA, FINANCIERA, SERVICIO AL CLIENTE, INFORMACION, NEGOCIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES MEDIOAMBIENTALES Y DE	Elaborar por equipos un mapa conceptual según el material de apoyo facilitado por el instructor denominado "conceptos, funciones y tendencias del marketing" . Socializar
	Complementario Marketing Digital	3011813	NOCHE	L M M J V S 1 2 3 4 5 6 8 9 10 11 12 13 15 16 17 18 19 20 22 23 24 25 26 27 29 30 31	Popayàn	12	Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	**RAP 1.** FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO **RAP 2**. RA2 ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL	Definir protocolos de atencion al ciudadano según el tipo de poblacion	Caracterizar canales digitales.
	DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO	3001431	TARDE	L M M J V S 1 2 3 4 5 6 8 9 10 11 12 13 15 16 17 18 19 20 22 23 24 25 26 27 29 30 31	Popayàn	40	Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	**RA1.** Seleccionar el segmento de mercado de acuerdo con políticas comerciales de la organización. **RA2.** Aplicar métodos de estimación de la demanda de acuerdo con tendencias del mercado. **RA3.** Utilizar estrategias de precios en el plan de mercadeo a partir del comportamiento del mercado y políticas de la organización. **RA4.** Establecer el presupuesto de ventas de acuerdo con políticas comerciales de la organización	APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO BASADOS EN LAS POLITICAS ORGANIZACIONALES	Identificar variables de segmentación
	Complementario Atencion y servicio al ciudadano	3029963	MAÑANA	L M M J V S 1 2 3 4 5 6 8 9 10 11 12 13 15 16 17 18 19 20 22 23 24 25 26 27 29 30 31	Popayàn	48	Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	1. PRESTAR ATENCIÓN Y SERVICIOS AL CIUDADANO, DE ACUERDO CON LAS FUNCIONES DE LA ENTIDAD, POLÍTICAS Y PROGRAMAS DEFINIDOS POR EL ESTADO. 2. VERIFICAR EL CUMPLIMIENTO DE LOS DERECHOS Y DEBERES DEL CIUDADANO, PARA SATISFACER SUS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE ACUERDO CON LA NORMATIVA, LAS POLÍTICAS, PLANES Y PROGRAMAS DEFINIDOS POR EL ESTADO	Definir protocolos de atencion al ciudadano según el tipo de poblacion	PRESTAR ATENCIÓN Y SERVICIOS AL CIUDADANO
		TOTAL HORAS	**JULIO**			**158**				