PLAN DE TRABAJO CONCERTADO

Fecha:	febrero-marzo de 2024
Competencia:	Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas
Actividades del proyecto:	• Valorar clientes potenciales • Identificar clientes de interés
FICHA	2913542 IE Pablo Emilio Cardona

Resultados	Actividad a desarrollar	Forma de entrega o presentación		Fecha de entrega o presentación	Entrego	
		Física	*Digital*		*SI*	*NO*
Diagnosticar clientes de interés de acuerdo con el mercado objetivo de la organización.	Actividad 1: Terminología de Mercadeo. Le invitamos a ver el video propuesto https://www.youtube.com/watch?v=kKsgzNVu-e0 y contestar las preguntas planteadas.		*X*	marzo 15	*X*	
	Actividad 2: caracterización de los Clientes, Test de EQ Global https://www.idrlabs.com/es/eq-global/test.php		*X*	Abril	*X*	
Perfilar clientes de acuerdo con el mercado objetivo de la organización.	**Actividad 3:** Elaborar y presentar exposiciones, temas y términos de mercadeo		*X*	mayo	*X*	
	Actividad 4: participar en la mesa redonda: El cliente, qué es cliente, Tipos de clientes https://www.youtube.com/watch?v=x5P4_ITMU9g	*X*		julio		
Caracterizar la audiencia teniendo en cuenta requerimientos del plan de mercadeo	**Actividad 5: E**laborará el Buyer Persona para una empresa seleccionada		*X*	agosto		
	Actividad 6: El marketing digital: Google Adwords, Google Anaytics, Facebook Audience Insights		*x*	septiembre		

Aprendiz:	Yeral Camila Giraldo Ocampo	**Instructor:**	JOHN MARIO POSADA LÓPEZ
Documento del Aprendiz:	1.089.606.111	**Documento del instructor:**	18.508.020

Firma del aprendiz: _ *Yeral Camila Giraldo O.*___

Firma del instructor: _____

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