CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES
PROGRAMA DE FORMACIÓN COMPLEMENTARIA:

EL PROCESO DE LA VENTA

CENTRO DE GESTIÓN DE MERCADOS, LOGÍSTICA Y TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN – DISTRITO CAPITAL

FECHA DE INICIO DE FORMACIÓN:	***24/06/24***
FECHA LÍMITE DE RECEPCIÓN DE ACTIVIDADES:	***24/07/24***
CIERRE DE LA FORMACIÓN	***26/07/24***

UNIDAD TEMÁTICA O ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	RESULTADO DE APRENDIZAJE (RAP)	CONFERENCIAS WEB (FECHA – HORA)	EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE	FECHAS DE ENTREGA	
				INICIA	FINALIZA
Actividades Iniciales	**N/A**	**N/A**	Realizar la "**Actualización de datos del aprendiz**", según indicaciones. ***No calificable.***	***25/06/24***	***24/07/24***
			Participación en el "**Foro social**". ***No calificable***.	***25/06/24***	***24/07/24***
AA1. Elaborar un portafolio de productos y servicios teniendo en cuenta las etapas, los	**260101048-01. Realizar actividades promocionales para el portafolio de productos y servicios de acuerdo**	***28/06/24*** **a las 3:00 p.m.***	**Actividad 1 – Evidencia 1.** Foro temático ¨Socialización de desarrollo de nuevos productos"	***26/06/24***	***2/07/24****

beneficios, características, ventajas, precio, valor agregado, imagen corporativa con diseño de logotipo y creación de marca de acuerdo al escenario del producto.	**al escenario.**		**Actividad 1 – Evidencia 2**. Informe "Imagen corporativa"		
AA2. Identificar los diferentes segmentos del mercado, especificando los conceptos y analizando sus características.	**260101048-02.** **Realizar actividades promocionales para el portafolio de productos y servicios de acuerdo con los segmentos de mercados.**	***4/07/24*** **a las 3:00 p.m.***	**Actividad 2 – Evidencia 1.** Cuestionario "Segmentación de mercado" **Actividad 2 – Evidencia 2.** Informe "Ubicación del segmento"	***3/07/24***	***9/07/24***
AA3. Aplicar la activación para categorías y marcas, teniendo en cuenta los tipos de entornos y escenarios, según el mercado de interés, evidenciado en un informe escrito para la empresa.	**260101048-03.** **Realizar activaciones para categorías y marcas en los diferentes escenarios de acuerdo con segmentos de mercados.**	***11/07/24*** **a las 3:00 p.m.***	**Actividad 3 – Evidencia 1.** Cuestionario "Mercados de interés" **Actividad 3 – Evidencia 2**. Informe "Selección del mercado de interés"	***10/07/24***	***16/07/24***
AA4. Reconocer los términos de negociación en los cuales se especifiquen los acuerdos comerciales, políticas,	**260101048-04.** **Aplicar términos de negociación con los proveedores y clientes,**	**18/07/24** **a las 7:00 p.m.***	**Actividad 4 – Evidencia 1.** Cuestionario "Proceso de negociación"	***17/07/24***	***26/07/24***

objetivos y estrategias según el tipo de cliente.	**según políticas, objetivos y estrategias establecidas por la organización.**		**Actividad 4 – Evidencia 2.** Mapa conceptual «Proceso de negociación»		

FECHA LÍMITE DE RECEPCIÓN DE ACTIVIDADES - 24/07/24
CRITERIO DE EVALUACIÓN: A= Aprobado D= No Aprobado
***Horario sujeto a variación. Siempre que se dé un cambio en la programación, el instructor lo comunicará oportunamente a través de anuncios y/o correo electrónico. ** El Foro temático queda habilitado hasta el 24/07/24 y se efectúa corte para conclusión el 2/07/24**