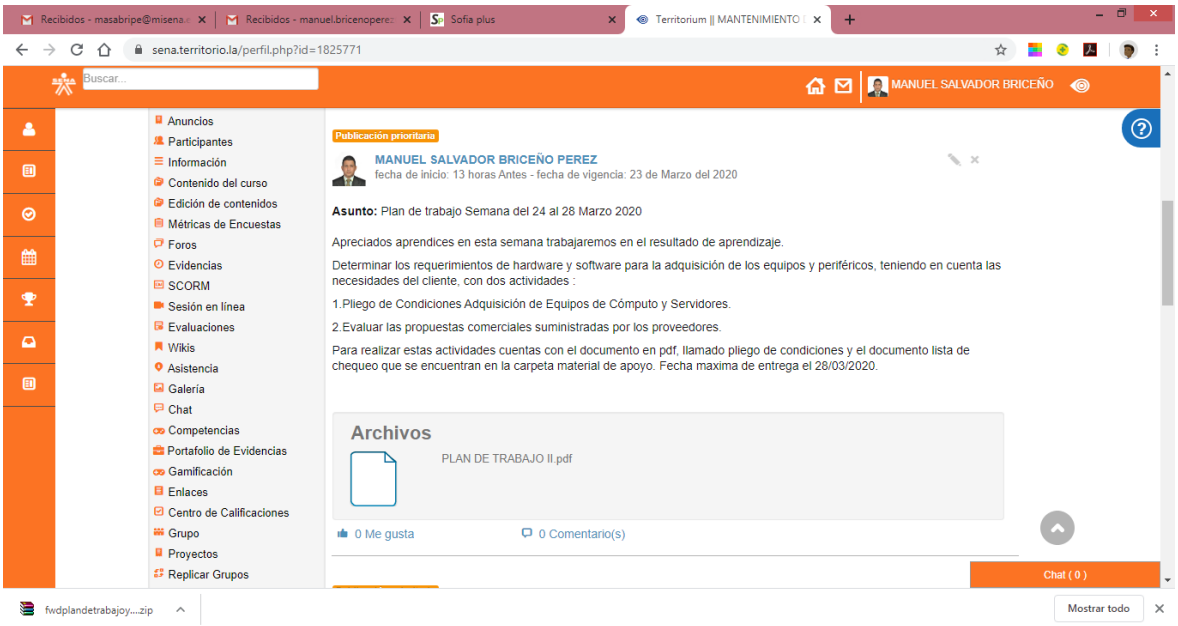
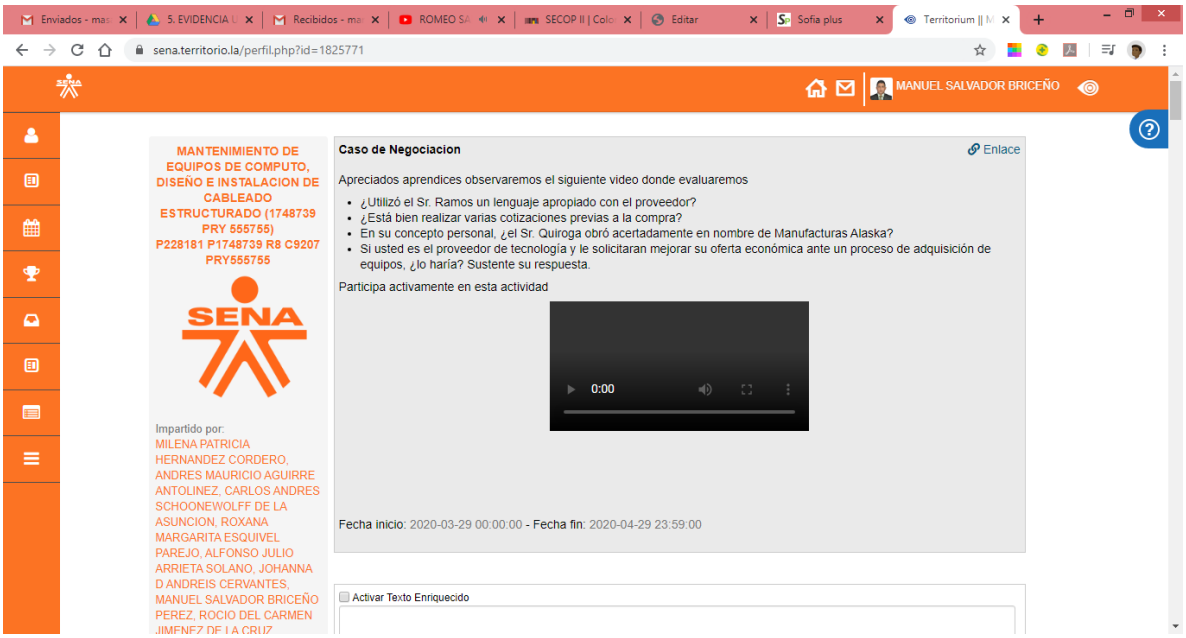
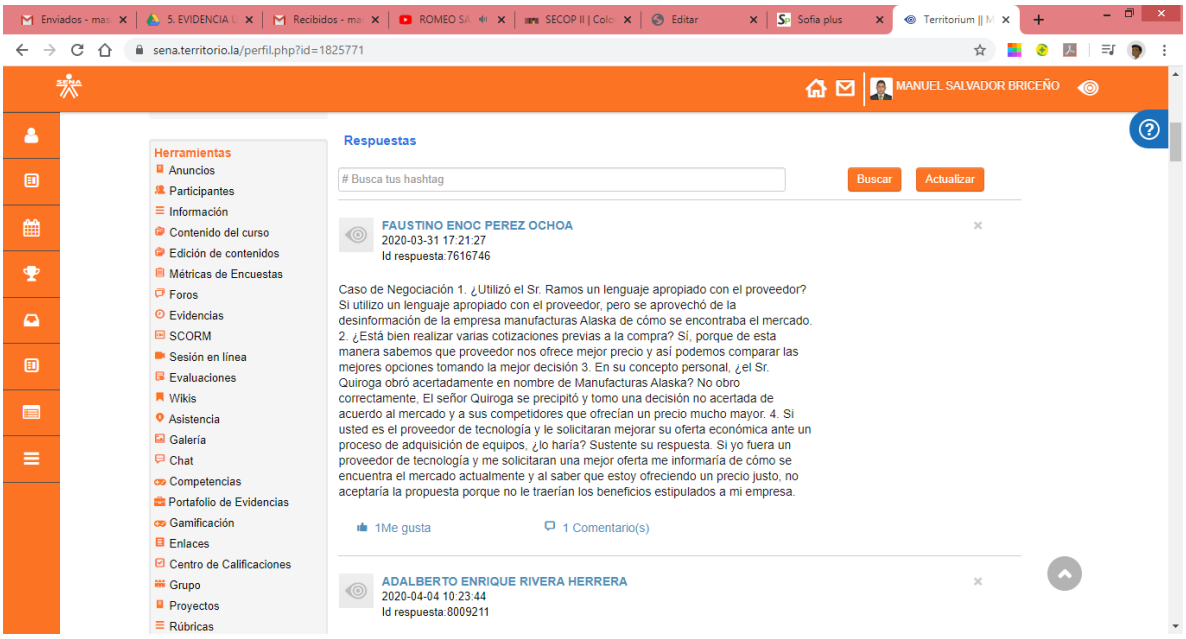
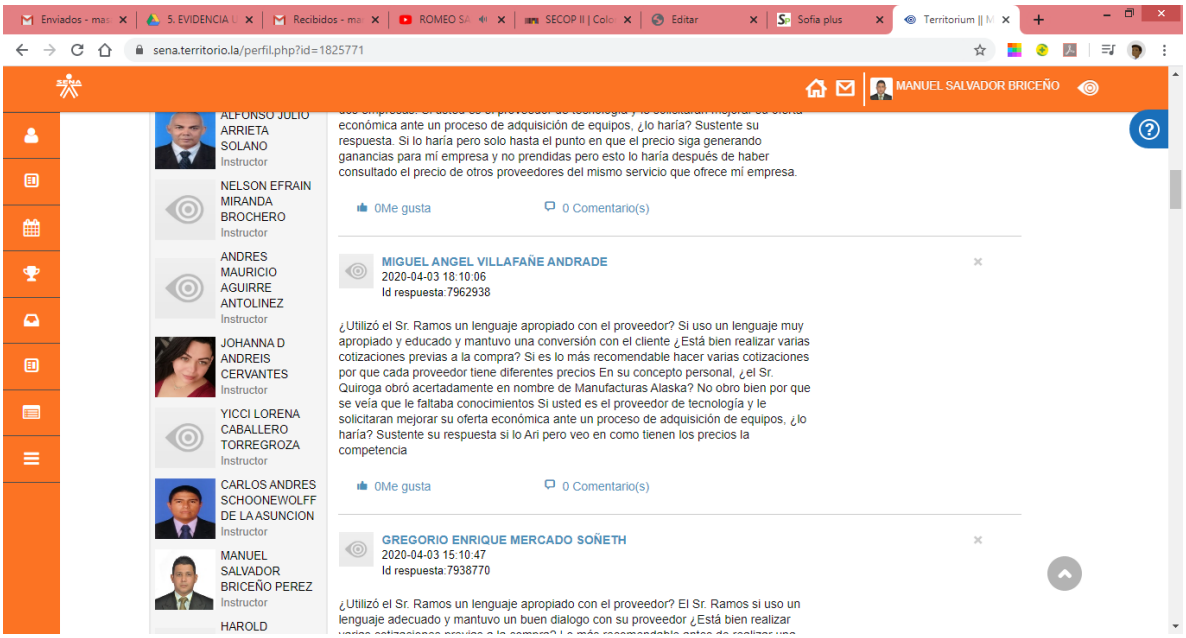
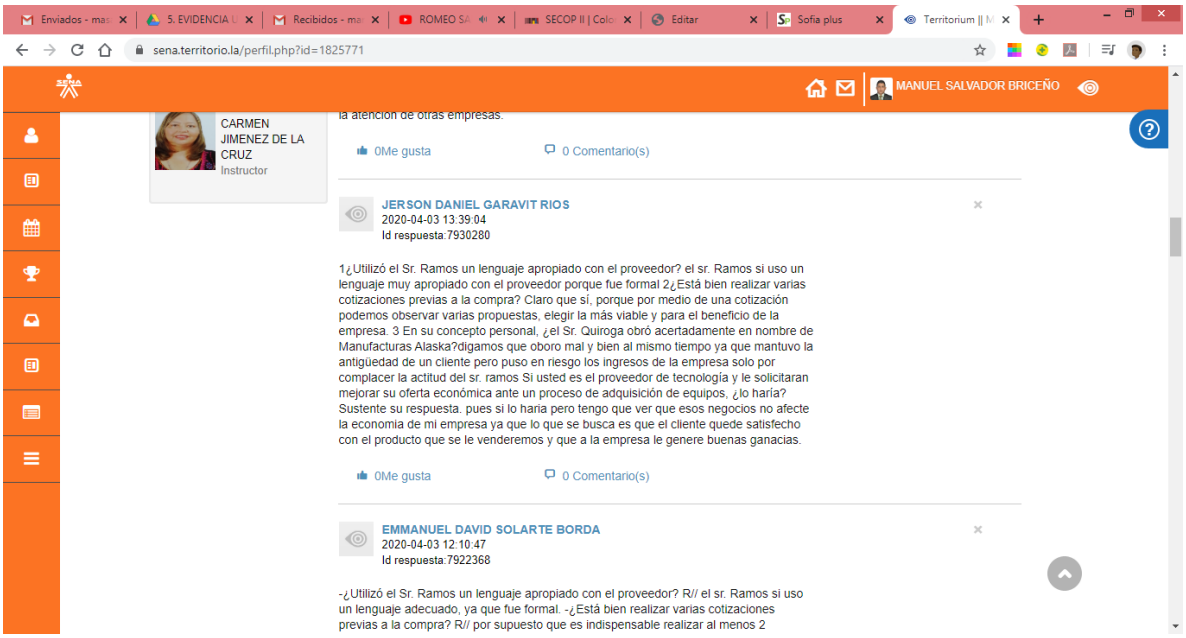

Recibidos - masabripe@misena.e
Recibidos - manuel.bricenoperez
Sofia plus
Territorium || MANTENIMIENTO
sena.territorio.la/perfil.php?id=1825771
Buscar...
MANUEL SALVADOR BRICEÑO
Anuncios
Participantes
Información
Contenido del curso
Edición de contenidos
Métricas de Encuestas
Foros
Evidencias
SCORM
Sesión en línea
Evaluaciones
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Portafolio de Evidencias
Gamificación
Enlaces
Centro de Calificaciones
Grupo
Proyectos
Replicar Grupos
Publicación prioritaria
MANUEL SALVADOR BRICEÑO PEREZ
fecha de inicio: 13 horas Antes - fecha de vigencia: 23 de Marzo del 2020
Asunto: Plan de trabajo Semana del 24 al 28 Marzo 2020
Apreciados aprendices en esta semana trabajaremos en el resultado de aprendizaje.
Determinar los requerimientos de hardware y software para la adquisición de los equipos y periféricos, teniendo en cuenta las necesidades del cliente, con dos actividades :
1.Pliego de Condiciones Adquisición de Equipos de Cómputo y Servidores.
2.Evaluar las propuestas comerciales suministradas por los proveedores.
Para realizar estas actividades cuentas con el documento en pdf, llamado pliego de condiciones y el documento lista de chequeo que se encuentran en la carpeta material de apoyo. Fecha maxima de entrega el 28/03/2020.
Archivos
PLAN DE TRABAJO II.pdf
0 Me gusta
0 Comentario(s)
Chat (0)
fwdplandetrabajoy....zip
Mostrar todo


Enviados - mas
5. EVIDENCIA
Recibidos - ma
ROMEO SA
SECOP II | Colo
Editar
Sofia plus
Territorium || M
sena.territorio.la/perfil.php?id=1825771
MANUEL SALVADOR BRICEÑO
MANTENIMIENTO DE EQUIPOS DE COMPUTO, DISEÑO E INSTALACION DE CABLEADO ESTRUCTURADO (1748739 PRY 555755)
P228181 P1748739 R8 C9207 PRY555755
SENA
Impartido por:
MILENA PATRICIA HERNANDEZ CORDERO, ANDRES MAURICIO AGUIRRE ANTOLINEZ, CARLOS ANDRES SCHOONEWOLFF DE LA ASUNCION, ROXANA MARGARITA ESQUIVEL PAREJO, ALFONSO JULIO ARRIETA SOLANO, JOHANNA D ANDREIS CERVANTES, MANUEL SALVADOR BRICEÑO PEREZ, ROCIO DEL CARMEN JIMENEZ DE LA CRUZ
Caso de Negociacion
Enlace
Apreciados aprendices observaremos el siguiente video donde evaluaremos
¿Utilizó el Sr. Ramos un lenguaje apropiado con el proveedor?
¿Está bien realizar varias cotizaciones previas a la compra?
En su concepto personal, ¿el Sr. Quiroga obró acertadamente en nombre de Manufacturas Alaska?
Si usted es el proveedor de tecnología y le solicitaran mejorar su oferta económica ante un proceso de adquisición de equipos, ¿lo haría? Sustente su respuesta.
Participa activamente en esta actividad
0:00
Fecha inicio: 2020-03-29 00:00:00 - Fecha fin: 2020-04-29 23:59:00
Activar Texto Enriquecido


sena.territorio.la/perfil.php?id=1825771
MANUEL SALVADOR BRICEÑO
Herramientas
Anuncios
Participantes
Información
Contenido del curso
Edición de contenidos
Métricas de Encuestas
Foros
Evidencias
SCORM
Sesión en línea
Evaluaciones
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Portafolio de Evidencias
Gamificación
Enlaces
Centro de Calificaciones
Grupo
Proyectos
Rúbricas
Respuestas
Busca tus hashtag
Buscar
Actualizar
FAUSTINO ENOC PEREZ OCHOA
2020-03-31 17:21:27
Id respuesta:7616746
Caso de Negociación 1. ¿Utilizó el Sr. Ramos un lenguaje apropiado con el proveedor? Si utilizo un lenguaje apropiado con el proveedor, pero se aprovechó de la desinformación de la empresa manufacturas Alaska de cómo se encontraba el mercado. 2. ¿Está bien realizar varias cotizaciones previas a la compra? Si, porque de esta manera sabemos que proveedor nos ofrece mejor precio y así podemos comparar las mejores opciones tomando la mejor decisión 3. En su concepto personal, ¿el Sr. Quiroga obró acertadamente en nombre de Manufacturas Alaska? No obro correctamente, El señor Quiroga se precipitó y tomo una decisión no acertada de acuerdo al mercado y a sus competidores que ofrecían un precio mucho mayor. 4. Si usted es el proveedor de tecnología y le solicitaran mejorar su oferta económica ante un proceso de adquisición de equipos, ¿lo haría? Sustente su respuesta. Si yo fuera un proveedor de tecnología y me solicitaran una mejor oferta me informaría de cómo se encuentra el mercado actualmente y al saber que estoy ofreciendo un precio justo, no aceptaría la propuesta porque no le traerían los beneficios estipulados a mi empresa.
1Me gusta
1 Comentario(s)
ADALBERTO ENRIQUE RIVERA HERRERA
2020-04-04 10:23:44
Id respuesta:8009211


sena.territorio.la/perfil.php?id=1825771
MANUEL SALVADOR BRICEÑO
económica ante un proceso de adquisición de equipos, ¿lo haría? Sustente su respuesta. Si lo haría pero solo hasta el punto en que el precio siga generando ganancias para mí empresa y no prendidas pero esto lo haría después de haber consultado el precio de otros proveedores del mismo servicio que ofrece mi empresa.
0Me gusta
0 Comentario(s)
MIGUEL ANGEL VILLAFAÑE ANDRADE
2020-04-03 18:10:06
Id respuesta:7962938
¿Utilizó el Sr. Ramos un lenguaje apropiado con el proveedor? Si uso un lenguaje muy apropiado y educado y mantuvo una conversión con el cliente ¿Está bien realizar varias cotizaciones previas a la compra? Si es lo más recomendable hacer varias cotizaciones por que cada proveedor tiene diferentes precios En su concepto personal, ¿el Sr. Quiroga obró acertadamente en nombre de Manufacturas Alaska? No obro bien por que se veía que le faltaba conocimientos Si usted es el proveedor de tecnología y le solicitaran mejorar su oferta económica ante un proceso de adquisición de equipos, ¿lo haría? Sustente su respuesta si lo Ari pero veo en como tienen los precios la competencia
0Me gusta
0 Comentario(s)
GREGORIO ENRIQUE MERCADO SOÑETH
2020-04-03 15:10:47
Id respuesta:7938770
¿Utilizó el Sr. Ramos un lenguaje apropiado con el proveedor? El Sr. Ramos si uso un lenguaje adecuado y mantuvo un buen dialogo con su proveedor ¿Está bien realizar
ALFONSO JULIO ARRIETA SOLANO
Instructor
NELSON EFRAIN MIRANDA BROCHERO
Instructor
ANDRES MAURICIO AGUIRRE ANTOLINEZ
Instructor
JOHANNA D ANDREIS CERVANTES
Instructor
YICCI LORENA CABALLERO TORREGROZA
Instructor
CARLOS ANDRES SCHOONEWOLFF DE LA ASUNCION
Instructor
MANUEL SALVADOR BRICEÑO PEREZ
Instructor
HAROLD


sena.territorio.la/perfil.php?id=1825771
MANUEL SALVADOR BRICEÑO
la atención de otras empresas.
CARMEN JIMENEZ DE LA CRUZ
Instructor
0Me gusta
0 Comentario(s)
JERSON DANIEL GARAVIT RIOS
2020-04-03 13:39:04
Id respuesta:7930280
1¿Utilizó el Sr. Ramos un lenguaje apropiado con el proveedor? el sr. Ramos si uso un lenguaje muy apropiado con el proveedor porque fue formal 2¿Está bien realizar varias cotizaciones previas a la compra? Claro que sí, porque por medio de una cotización podemos observar varias propuestas, elegir la más viable y para el beneficio de la empresa. 3 En su concepto personal, ¿el Sr. Quiroga obró acertadamente en nombre de Manufacturas Alaska?digamos que oboro mal y bien al mismo tiempo ya que mantuvo la antigüedad de un cliente pero puso en riesgo los ingresos de la empresa solo por complacer la actitud del sr. ramos Si usted es el proveedor de tecnología y le solicitaran mejorar su oferta económica ante un proceso de adquisición de equipos, ¿lo haría? Sustente su respuesta. pues si lo haria pero tengo que ver que esos negocios no afecte la economia de mi empresa ya que lo que se busca es que el cliente quede satisfecho con el producto que se le venderemos y que a la empresa le genere buenas ganacias.
0Me gusta
0 Comentario(s)
EMMANUEL DAVID SOLARTE BORDA
2020-04-03 12:10:47
Id respuesta:7922368
-¿Utilizó el Sr. Ramos un lenguaje apropiado con el proveedor? R// el sr. Ramos si uso un lenguaje adecuado, ya que fue formal. -¿Está bien realizar varias cotizaciones previas a la compra? R// por supuesto que es indispensable realizar al menos 2