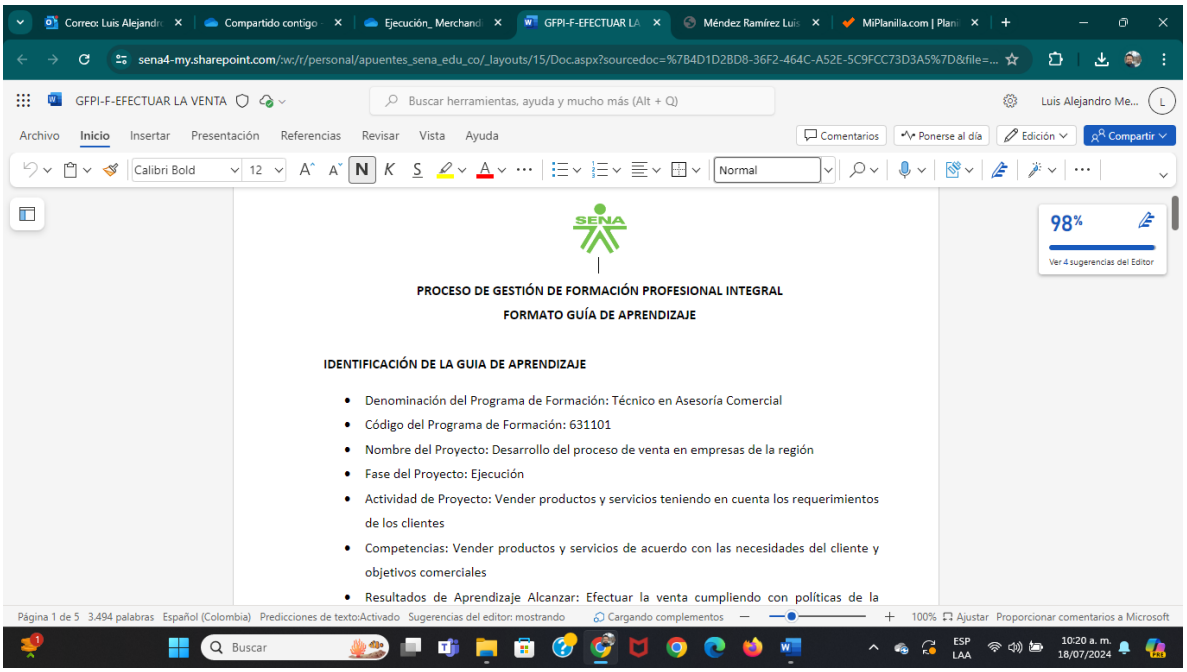
FOTOS EVIDENCIA 1 GUIAS DE APRENDIZAJE FORMACIÓN

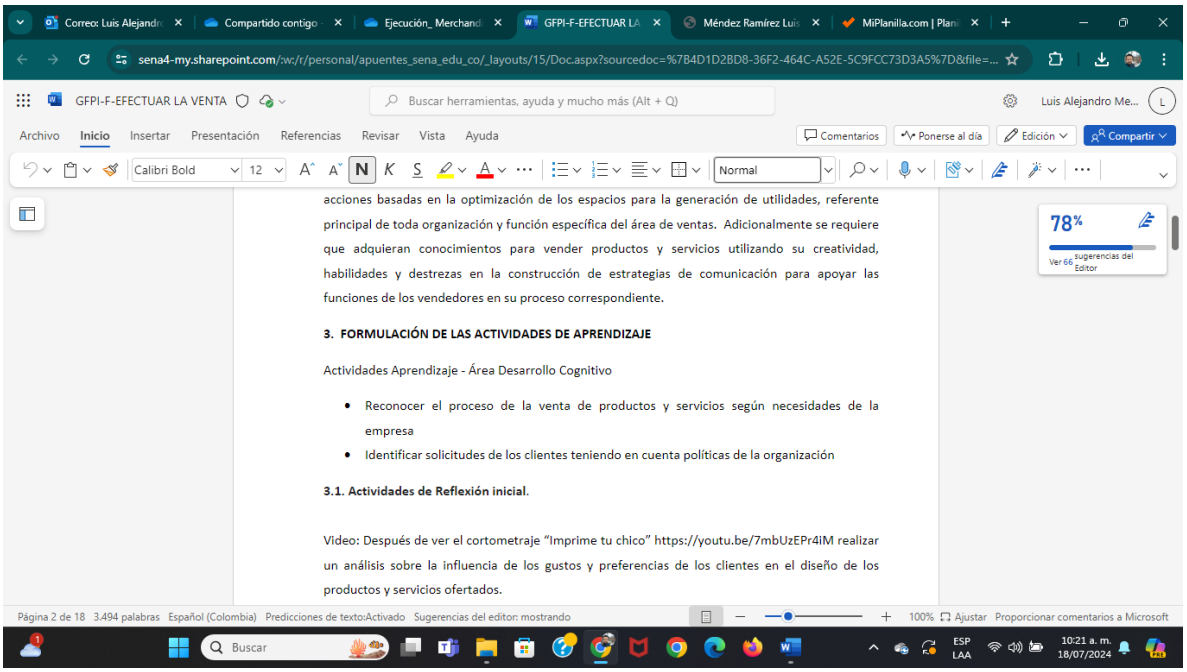


PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Técnico en Asesoría Comercial
- Código del Programa de Formación: 631101
- Nombre del Proyecto: Desarrollo del proceso de venta en empresas de la región
- Fase del Proyecto: Ejecución
- Actividad de Proyecto: Vender productos y servicios teniendo en cuenta los requerimientos de los clientes
- Competencias: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar: Efectuar la venta cumpliendo con políticas de la



acciones basadas en la optimización de los espacios para la generación de utilidades, referente principal de toda organización y función específica del área de ventas. Adicionalmente se requiere que adquieran conocimientos para vender productos y servicios utilizando su creatividad, habilidades y destrezas en la construcción de estrategias de comunicación para apoyar las funciones de los vendedores en su proceso correspondiente.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Actividades Aprendizaje - Área Desarrollo Cognitivo

- Reconocer el proceso de la venta de productos y servicios según necesidades de la empresa
- Identificar solicitudes de los clientes teniendo en cuenta políticas de la organización

3.1. Actividades de Reflexión inicial.

Video: Después de ver el cortometraje "Imprime tu chico" https://youtu.be/7mbUzEPr4iM realizar un análisis sobre la influencia de los gustos y preferencias de los clientes en el diseño de los productos y servicios ofertados.

- Identificar solicitudes de los clientes teniendo en cuenta políticas de la organización

3.1. Actividades de Reflexión inicial.

Video: Después de ver el cortometraje "Imprime tu chico" https://youtu.be/7mbUzEPr4iM realizar un análisis sobre la influencia de los gustos y preferencias de los clientes en el diseño de los productos y servicios ofertados.

- Para evidenciar el análisis realizado, cada aprendiz elaborará un ensayo en el cual enlace la temática del video con la teoría vista hasta este momento, buscando obtener la opinión crítica sobre la situación problémica del video y complementada con la propuesta comercial innovadora que favorecería la satisfacción de cliente con necesidades similares a las expuestas en el video.
- Apoyado en la aplicación canva o similares, el aprendiz presentará en una sola diapositiva una propuesta de comercial que ofrezca el mismo producto del caso "Imprime tu chico", pero considerando minimizar insatisfacciones en el cliente final como se aprecia en el video compartido.

Ambiente Requerido: Ambiente de formación

Duración de la actividad: 8 horas.

3.3.2 Exposición material POP

El instructor asignara exposiciones por grupos de proyecto de los diferentes materiales POP que se puden utilizar en el punto de venta.

Ambiente



GFPI-F-135 V02

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

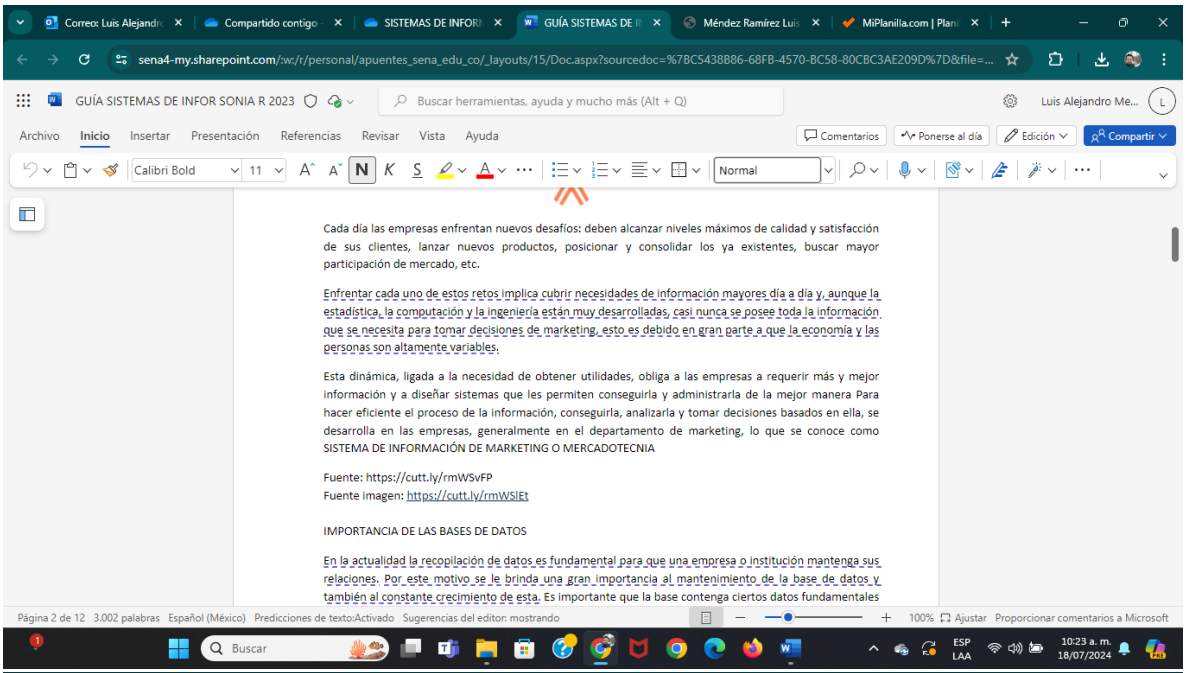
- Denominación del Programa de Formación: Tecnólogo en Gestión de Mercados.
- Código del Programa de Formación: 621113
- Nombre del Proyecto: Planeación del marketing estratégico y operativo para medianas y pequeñas empresas en Colombia.
- Fase del Proyecto: Planeación.
- Actividad de Proyecto: Analizar la información de las variables que intervienen en el mercadeo de bienes y servicios de una actividad económica en especifico.
- Competencia:
  260101018 Implementar el sistema de información de mercados de acuerdo con las necesidades de información de las sub áreas y los objetivos de la empresa.
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:
  RAP 26: Constituir el sistema de información de mercadeo según los objetivos de las actividades del plan de mercado.
  RAP 27: Mantener actualizada la base de datos a partir de la evaluación de los informes de diferencias presentadas entre la investigación de mercados y las necesidades de información del sistema y subsistemas de mercadeo de la organización.
  Duración de la Guía: 92 Horas

2. PRESENTACIÓN

Sistema de información de marketing e investigación de mercados



Las compañías, para desarrollarse, necesitan información y la necesitan rápida, veraz, oportuna y suficiente, de eso se encarga el Sistema de Información de Mercadotecnia



Cada día las empresas enfrentan nuevos desafíos: deben alcanzar niveles máximos de calidad y satisfacción de sus clientes, lanzar nuevos productos, posicionar y consolidar los ya existentes, buscar mayor participación de mercado, etc.

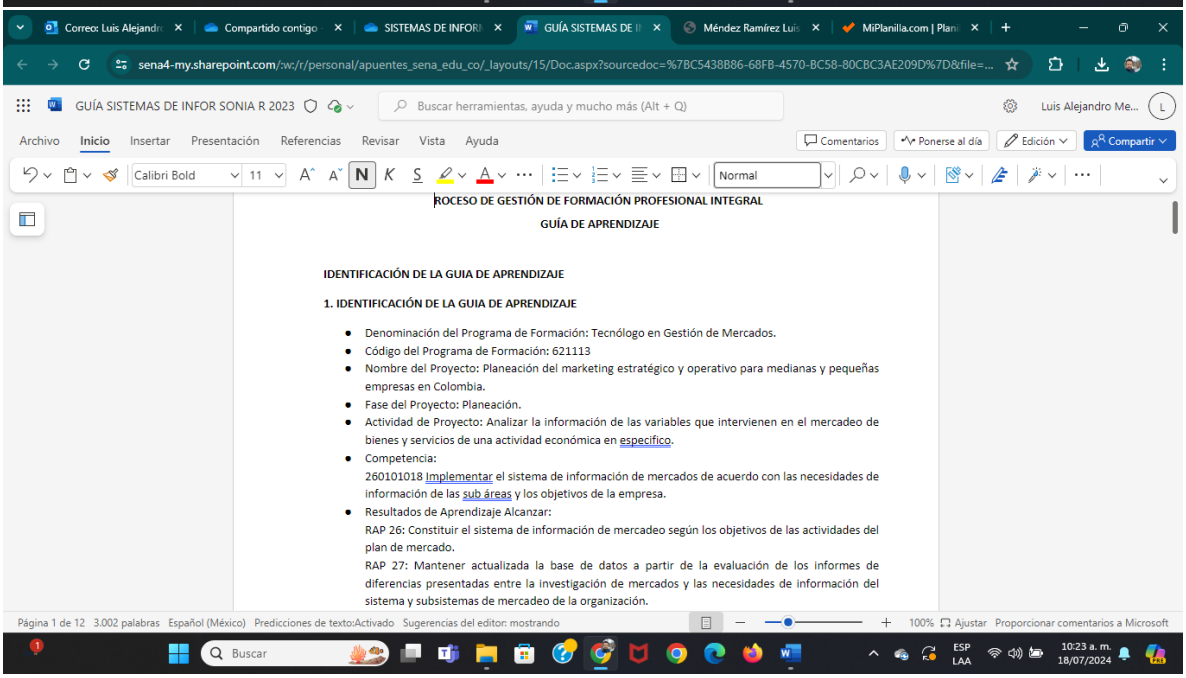
Enfrentar cada uno de estos retos implica cubrir necesidades de información mayores día a día y, aunque la estadística, la computación y la ingeniería están muy desarrolladas, casi nunca se posee toda la información que se necesita para tomar decisiones de marketing, esto es debido en gran parte a que la economía y las personas son altamente variables.

Esta dinámica, ligada a la necesidad de obtener utilidades, obliga a las empresas a requerir más y mejor información y a diseñar sistemas que les permiten conseguirla y administrarla de la mejor manera Para hacer eficiente el proceso de la información, conseguirla, analizarla y tomar decisiones basados en ella, se desarrolla en las empresas, generalmente en el departamento de marketing, lo que se conoce como SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MARKETING O MERCADOTECNIA

Fuente: https://cutt.ly/rmWSvFP
Fuente imagen: https://cutt.ly/rmWSlEt

IMPORTANCIA DE LAS BASES DE DATOS

En la actualidad la recopilación de datos es fundamental para que una empresa o institución mantenga sus relaciones. Por este motivo se le brinda una gran importancia al mantenimiento de la base de datos y también al constante crecimiento de esta. Es importante que la base contenga ciertos datos fundamentales



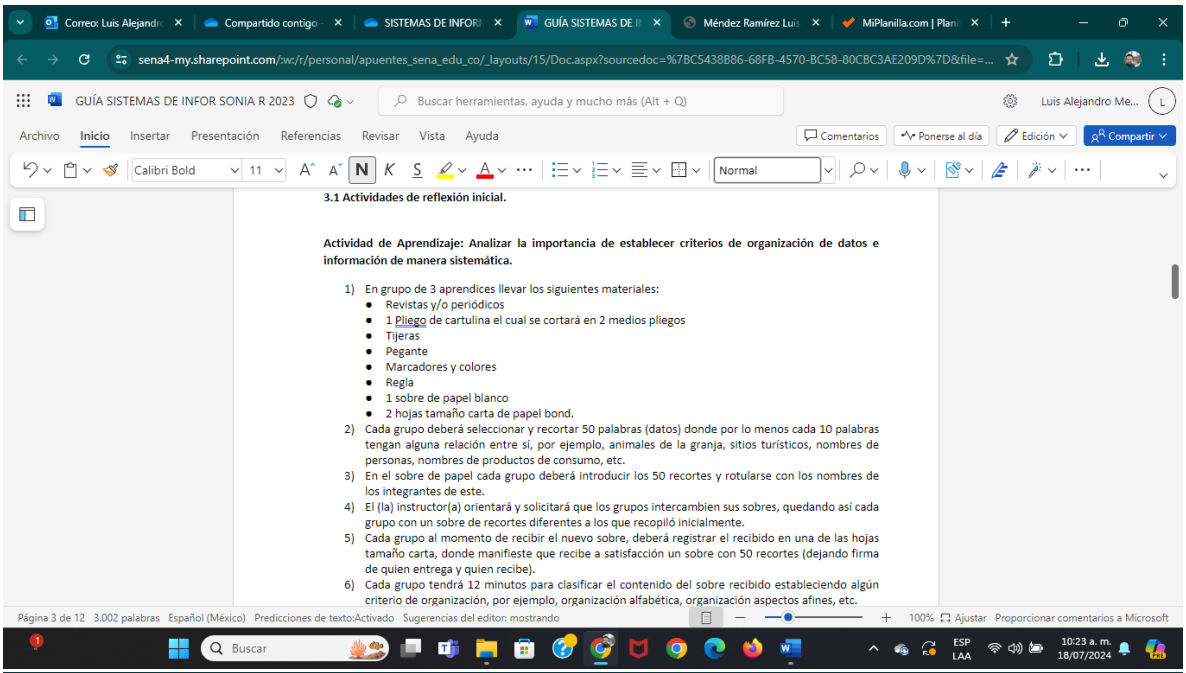
ROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

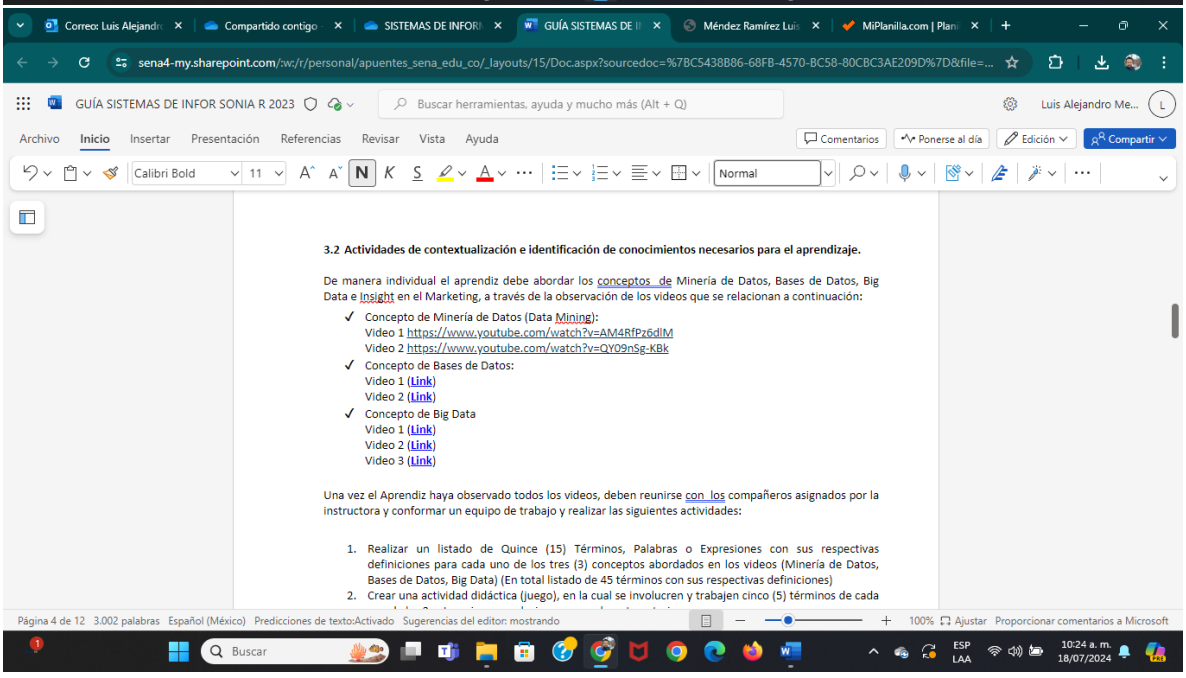
- Denominación del Programa de Formación: Tecnólogo en Gestión de Mercados.
- Código del Programa de Formación: 621113
- Nombre del Proyecto: Planeación del marketing estratégico y operativo para medianas y pequeñas empresas en Colombia.
- Fase del Proyecto: Planeación.
- Actividad de Proyecto: Analizar la información de las variables que intervienen en el mercadeo de bienes y servicios de una actividad económica en especifico.
- Competencia:
  260101018 Implementar el sistema de información de mercados de acuerdo con las necesidades de información de las sub áreas y los objetivos de la empresa.
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:
  RAP 26: Constituir el sistema de información de mercadeo según los objetivos de las actividades del plan de mercado.
  RAP 27: Mantener actualizada la base de datos a partir de la evaluación de los informes de diferencias presentadas entre la investigación de mercados y las necesidades de información del sistema y subsistemas de mercadeo de la organización.



3.1 Actividades de reflexión inicial.

Actividad de Aprendizaje: Analizar la importancia de establecer criterios de organización de datos e información de manera sistemática.

1) En grupo de 3 aprendices llevar los siguientes materiales:
   - Revistas y/o periódicos
   - 1 Pliego de cartulina el cual se cortará en 2 medios pliegos
   - Tijeras
   - Pegante
   - Marcadores y colores
   - Regla
   - 1 sobre de papel blanco
   - 2 hojas tamaño carta de papel bond.
2) Cada grupo deberá seleccionar y recortar 50 palabras (datos) donde por lo menos cada 10 palabras tengan alguna relación entre sí, por ejemplo, animales de la granja, sitios turísticos, nombres de personas, nombres de productos de consumo, etc.
3) En el sobre de papel cada grupo deberá introducir los 50 recortes y rotularse con los nombres de los integrantes de este.
4) El (la) instructor(a) orientará y solicitará que los grupos intercambien sus sobres, quedando así cada grupo con un sobre de recortes diferentes a los que recopiló inicialmente.
5) Cada grupo al momento de recibir el nuevo sobre, deberá registrar el recibido en una de las hojas tamaño carta, donde manifieste que recibe a satisfacción un sobre con 50 recortes (dejando firma de quien entrega y quien recibe).
6) Cada grupo tendrá 12 minutos para clasificar el contenido del sobre recibido estableciendo algún criterio de organización, por ejemplo, organización alfabética, organización aspectos afines, etc.



3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje.

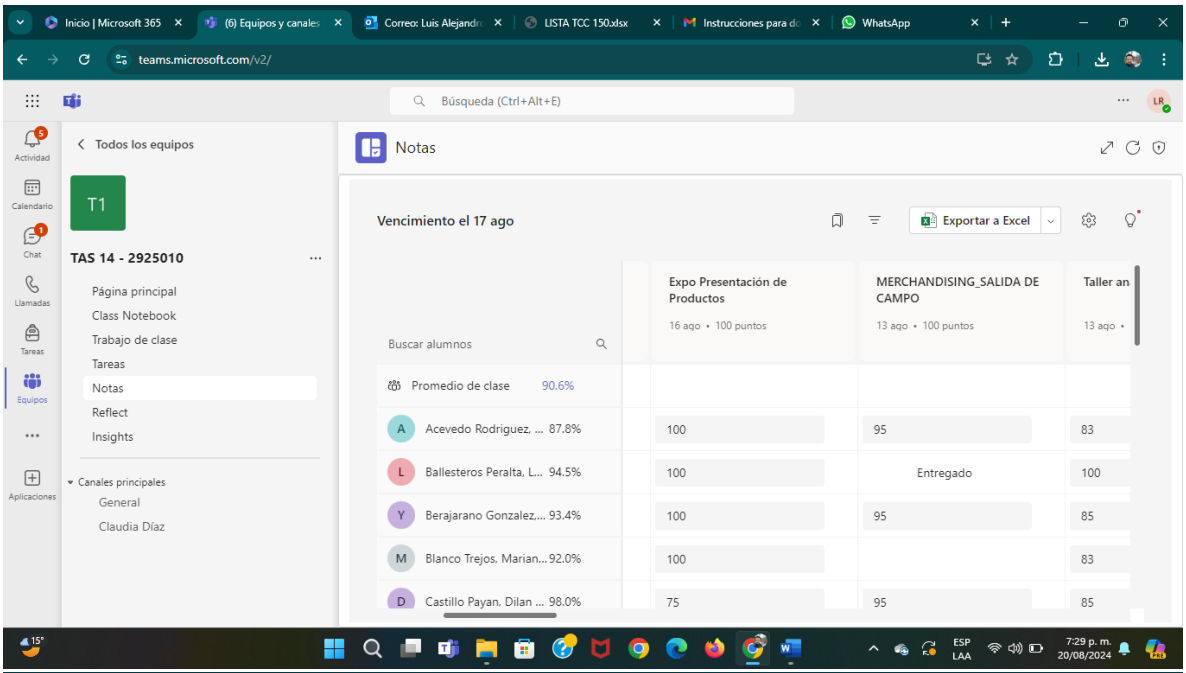
De manera individual el aprendiz debe abordar los conceptos de Minería de Datos, Bases de Datos, Big Data e Insight en el Marketing, a través de la observación de los videos que se relacionan a continuación:

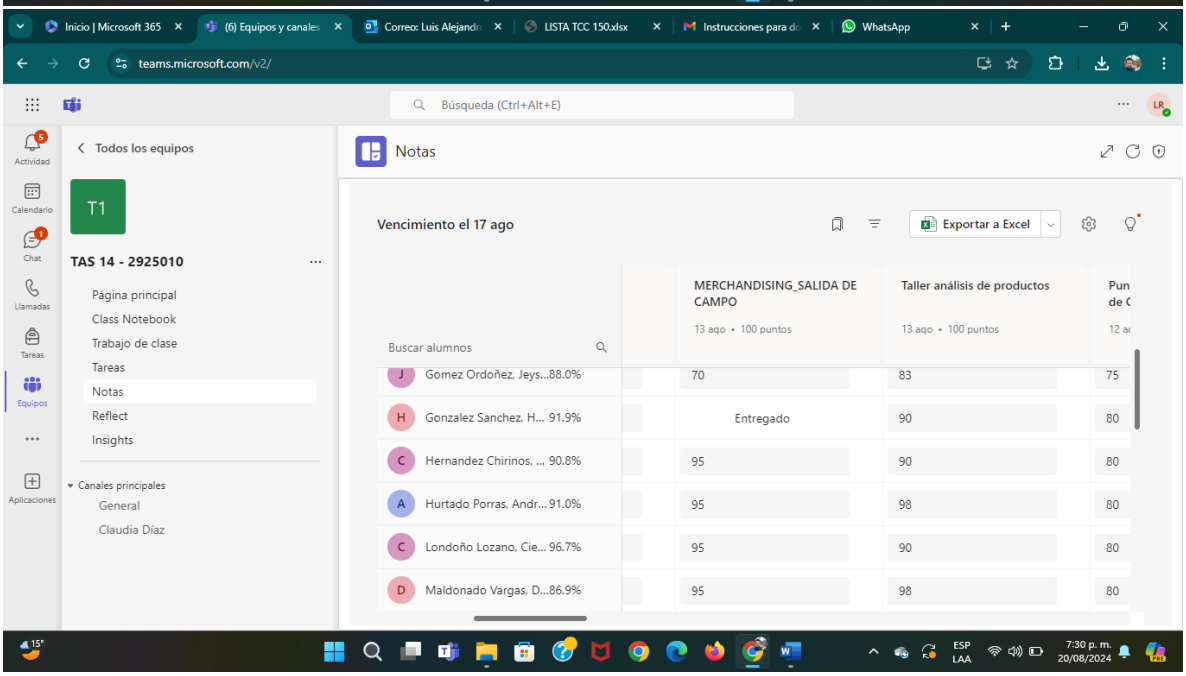
- ✓ Concepto de Minería de Datos (Data Mining):
  Video 1 https://www.youtube.com/watch?v=AM4RfPz6dIM
  Video 2 https://www.youtube.com/watch?v=QY09nSg-KBk
- ✓ Concepto de Bases de Datos:
  Video 1 (Link)
  Video 2 (Link)
- ✓ Concepto de Big Data
  Video 1 (Link)
  Video 2 (Link)
  Video 3 (Link)

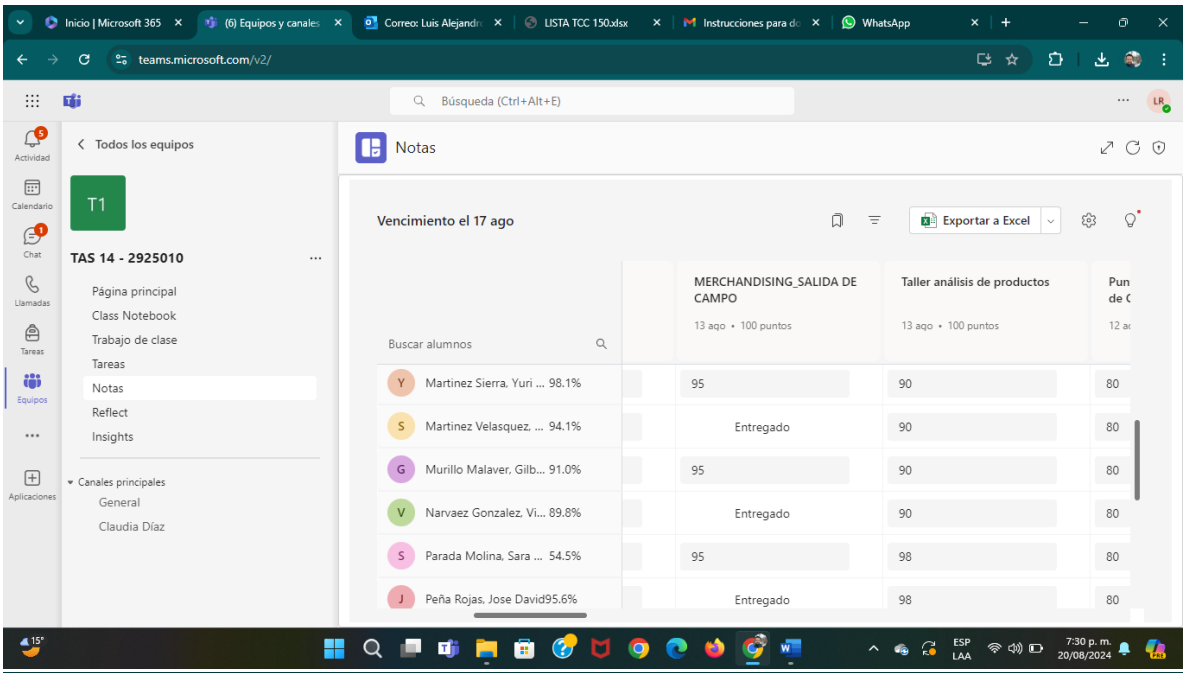
Una vez el Aprendiz haya observado todos los videos, deben reunirse con los compañeros asignados por la instructora y conformar un equipo de trabajo y realizar las siguientes actividades:

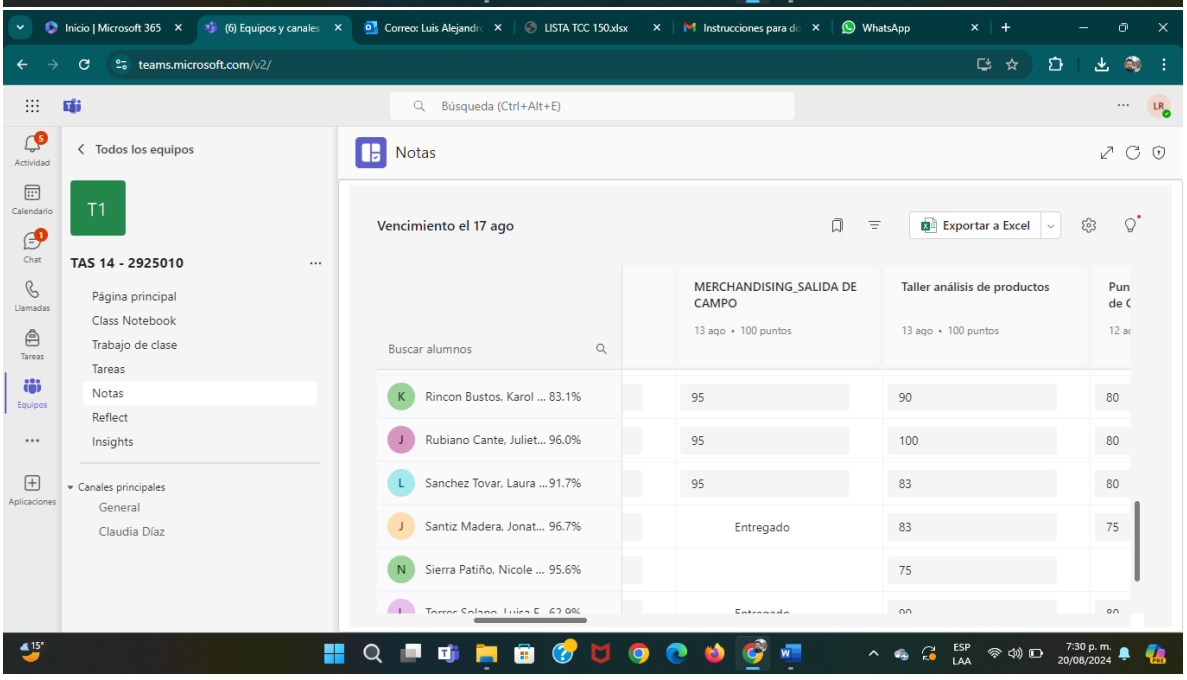
1. Realizar un listado de Quince (15) Términos, Palabras o Expresiones con sus respectivas definiciones para cada uno de los tres (3) conceptos abordados en los videos (Minería de Datos, Bases de Datos, Big Data) (En total listado de 45 términos con sus respectivas definiciones)
2. Crear una actividad didáctica (juego), en la cual se involucren y trabajen cinco (5) términos de cada

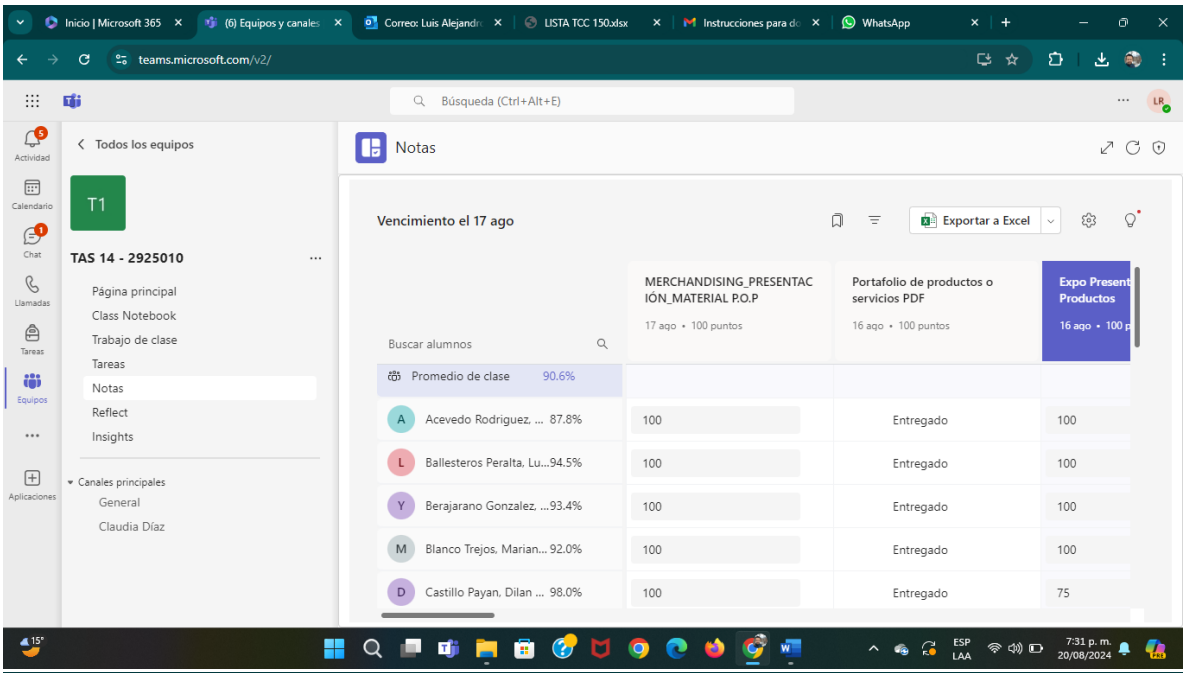
EVIDENCIA 2 PANTALLAZOS TEAMS

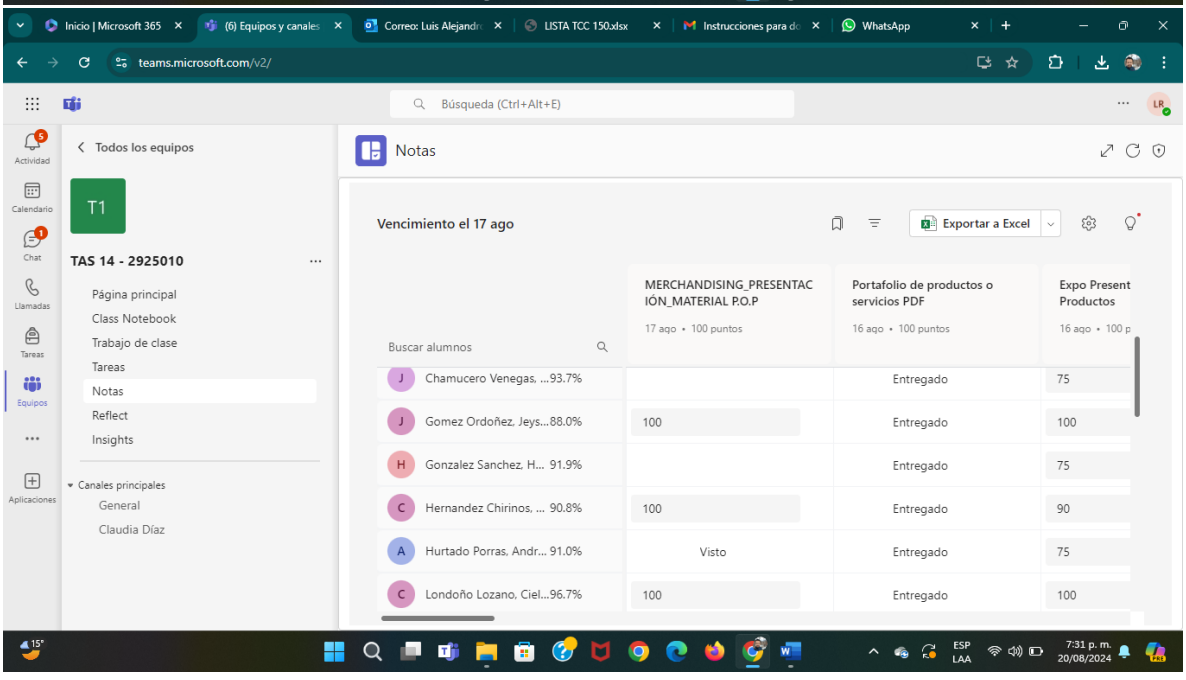


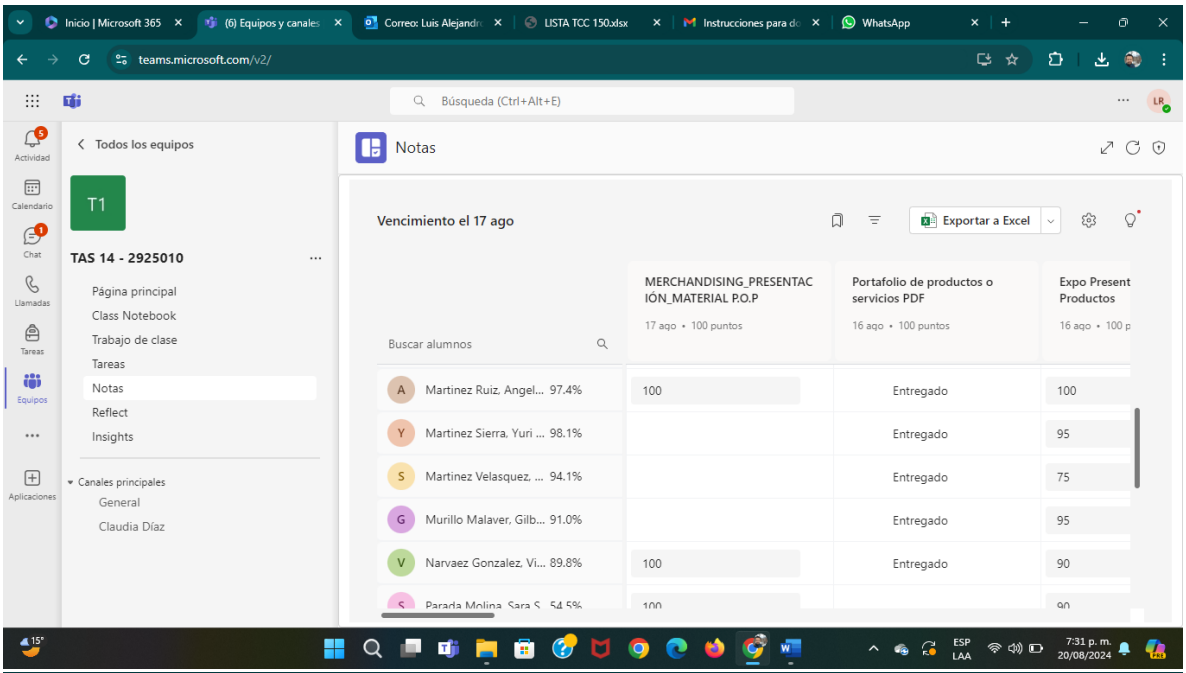


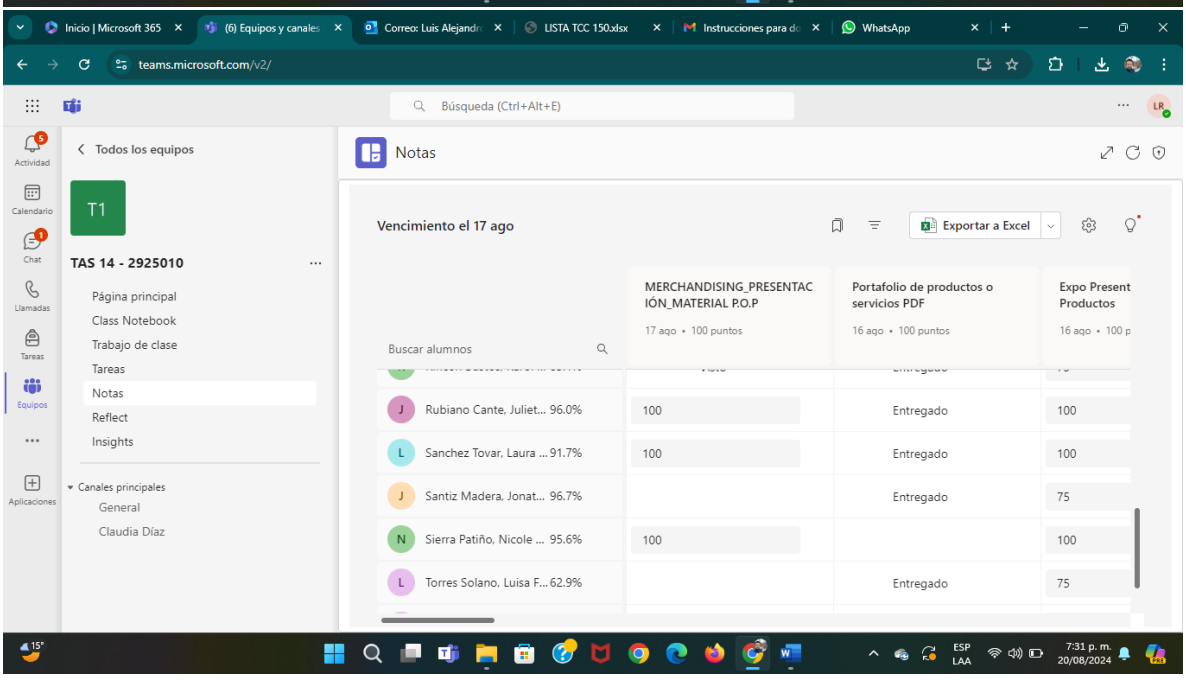

Inicio | Microsoft 365
(6) Equipos y canales
Correo: Luis Alejandro
LISTA TCC 150.xlsx
Instrucciones para do
WhatsApp
teams.microsoft.com/v2/
Búsqueda (Ctrl+Alt+E)
Actividad
Calendario
Chat
Llamadas
Tareas
Equipos
Aplicaciones
Todos los equipos
T1
TAS 14 - 2925010
Página principal
Class Notebook
Trabajo de clase
Tareas
Notas
Reflect
Insights
Canales principales
General
Claudia Díaz
Notas
Vencimiento el 17 ago
Exportar a Excel
Buscar alumnos
MERCHANDISING_SALIDA DE CAMPO
13 ago • 100 puntos
Taller análisis de productos
13 ago • 100 puntos
Martinez Sierra, Yuri ... 98.1%
95
90
80
Martinez Velasquez, ... 94.1%
Entregado
90
80
Murillo Malaver, Gilb... 91.0%
95
90
80
Narvaez Gonzalez, Vi... 89.8%
Entregado
90
80
Parada Molina, Sara ... 54.5%
95
98
80
Peña Rojas, Jose David95.6%
Entregado
98
80
ESP
LAA
7:30 p. m.
20/08/2024

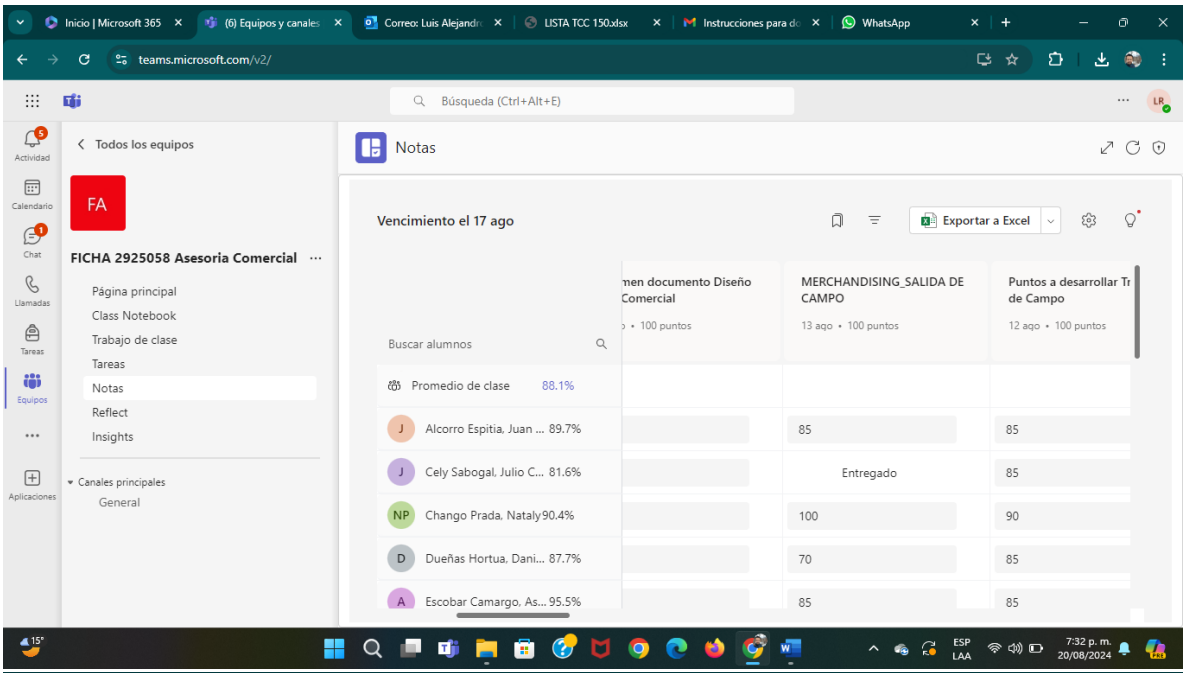

Inicio | Microsoft 365
(6) Equipos y canales
Correo: Luis Alejandro
LISTA TCC 150.xlsx
Instrucciones para do
WhatsApp
teams.microsoft.com/v2/
Búsqueda (Ctrl+Alt+E)
Actividad
Calendario
Chat
Llamadas
Tareas
Equipos
Aplicaciones
Todos los equipos
T1
TAS 14 - 2925010
Página principal
Class Notebook
Trabajo de clase
Tareas
Notas
Reflect
Insights
Canales principales
General
Claudia Díaz
Notas
Vencimiento el 17 ago
Exportar a Excel
Buscar alumnos
MERCHANDISING_SALIDA DE CAMPO
13 ago • 100 puntos
Taller análisis de productos
13 ago • 100 puntos
Rincon Bustos, Karol ... 83.1%
95
90
80
Rubiano Cante, Juliet... 96.0%
95
100
80
Sanchez Tovar, Laura ... 91.7%
95
83
80
Santiz Madera, Jonat... 96.7%
Entregado
83
75
Sierra Patiño, Nicole ... 95.6%
75
ESP
LAA
7:30 p. m.
20/08/2024

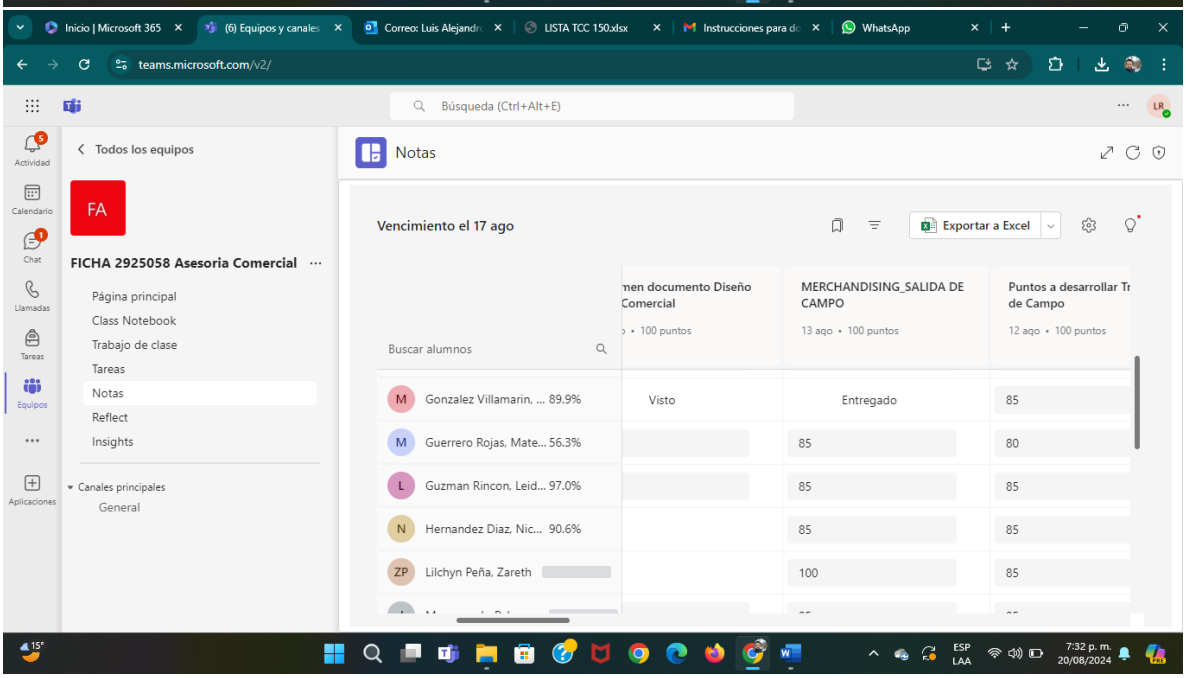

Inicio | Microsoft 365
(6) Equipos y canales
Correo: Luis Alejandr
LISTA TCC 150.xlsx
Instrucciones para d
WhatsApp
teams.microsoft.com/v2/
Búsqueda (Ctrl+Alt+E)
Todos los equipos
T1
TAS 14 - 2925010
Página principal
Class Notebook
Trabajo de clase
Tareas
Notas
Reflect
Insights
Canales principales
General
Claudia Díaz
Notas
Vencimiento el 17 ago
Exportar a Excel
Buscar alumnos
MERCHANDISING_PRESENTACIÓN_MATERIAL P.O.P
17 ago • 100 puntos
Portafolio de productos o servicios PDF
16 ago • 100 puntos
Expo Present Productos
16 ago • 100 p
Promedio de clase 90.6%
Acevedo Rodriguez, ... 87.8% 100 Entregado 100
Ballesteros Peralta, Lu...94.5% 100 Entregado 100
Berajarano Gonzalez, ...93.4% 100 Entregado 100
Blanco Trejos, Marian... 92.0% 100 Entregado 100
Castillo Payan, Dilan ... 98.0% 100 Entregado 75
ESP LAA
7:31 p. m. 20/08/2024

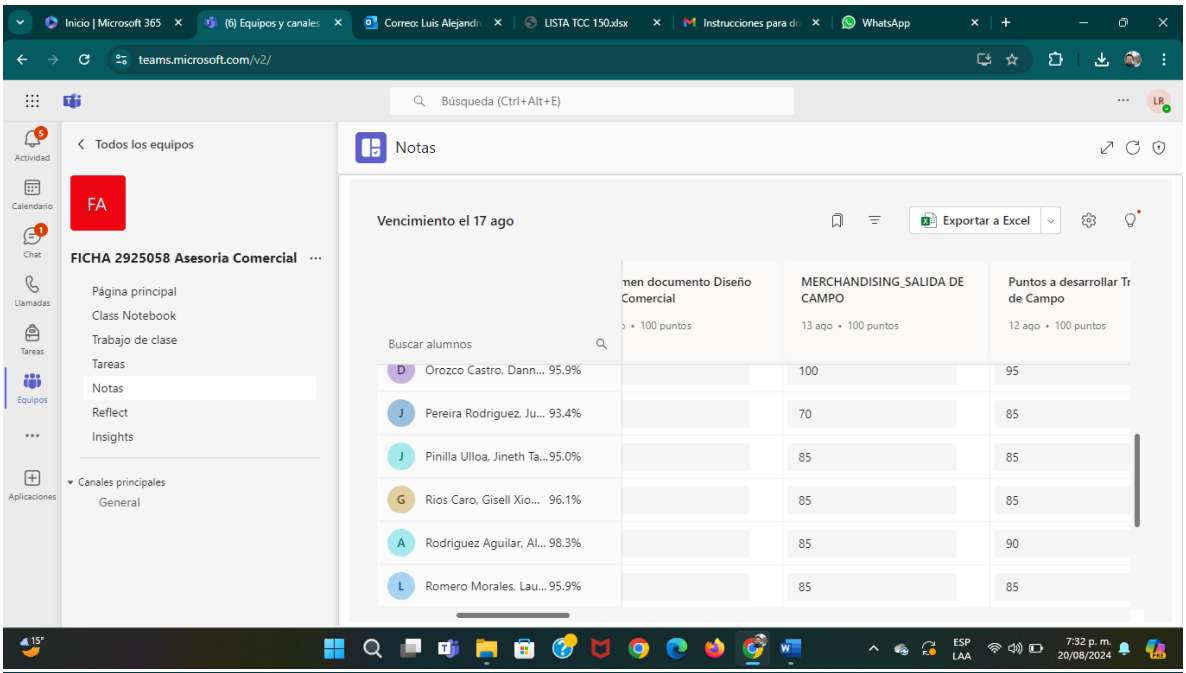

Inicio | Microsoft 365
(6) Equipos y canales
Correo: Luis Alejandr
LISTA TCC 150.xlsx
Instrucciones para d
WhatsApp
teams.microsoft.com/v2/
Búsqueda (Ctrl+Alt+E)
Todos los equipos
T1
TAS 14 - 2925010
Página principal
Class Notebook
Trabajo de clase
Tareas
Notas
Reflect
Insights
Canales principales
General
Claudia Díaz
Notas
Vencimiento el 17 ago
Exportar a Excel
Buscar alumnos
MERCHANDISING_PRESENTACIÓN_MATERIAL P.O.P
17 ago • 100 puntos
Portafolio de productos o servicios PDF
16 ago • 100 puntos
Expo Present Productos
16 ago • 100 p
Chamucero Venegas, ...93.7% Entregado 75
Gomez Ordoñez, Jeys...88.0% 100 Entregado 100
Gonzalez Sanchez, H... 91.9% Entregado 75
Hernandez Chirinos, ... 90.8% 100 Entregado 90
Hurtado Porras, Andr... 91.0% Visto Entregado 75
Londoño Lozano, Ciel...96.7% 100 Entregado 100
ESP LAA
7:31 p. m. 20/08/2024

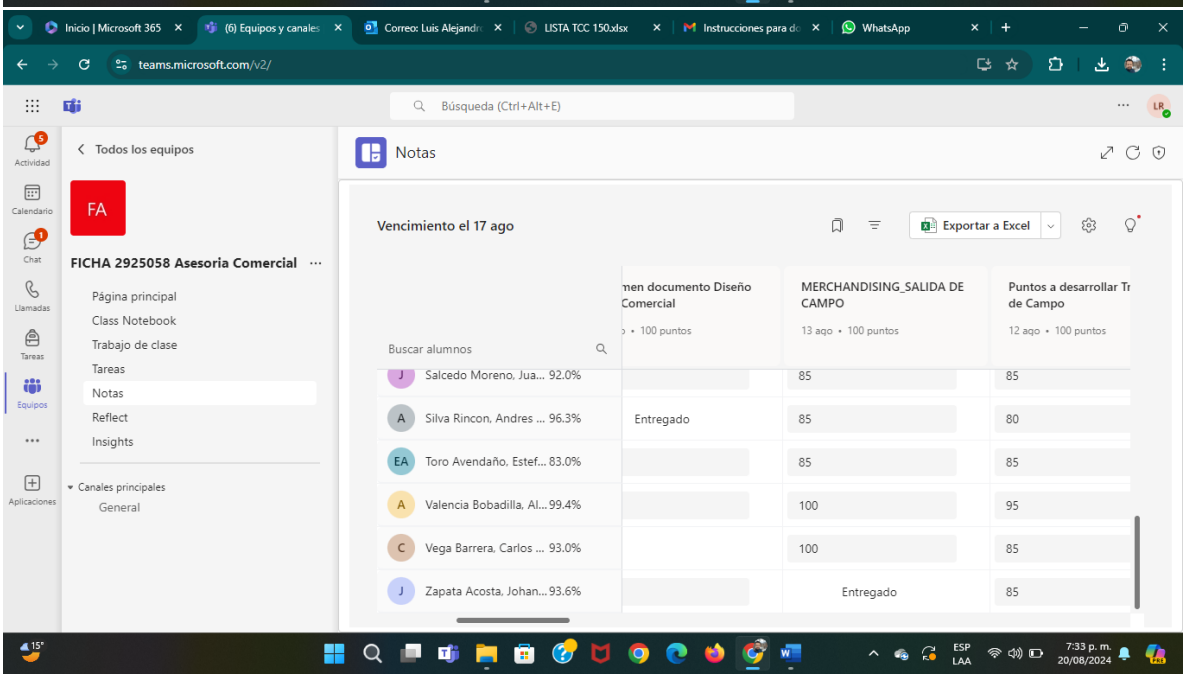

Inicio | Microsoft 365
(6) Equipos y canales
Correo: Luis Alejandro
LISTA TCC 150.xlsx
Instrucciones para do
WhatsApp
teams.microsoft.com/v2/
Búsqueda (Ctrl+Alt+E)
Actividad
Calendario
Chat
Llamadas
Tareas
Equipos
Aplicaciones
Todos los equipos
T1
TAS 14 - 2925010
Página principal
Class Notebook
Trabajo de clase
Tareas
Notas
Reflect
Insights
Canales principales
General
Claudia Díaz
Notas
Vencimiento el 17 ago
Exportar a Excel
Buscar alumnos
MERCHANDISING_PRESENTACIÓN_MATERIAL P.O.P
17 ago • 100 puntos
Portafolio de productos o servicios PDF
16 ago • 100 puntos
Expo Present Productos
16 ago • 100 p
Martinez Ruiz, Angel... 97.4%
100
Entregado
100
Martinez Sierra, Yuri ... 98.1%
Entregado
95
Martinez Velasquez, ... 94.1%
Entregado
75
Murillo Malaver, Gilb... 91.0%
Entregado
95
Narvaez Gonzalez, Vi... 89.8%
100
Entregado
90
ESP
LAA
7:31 p. m.
20/08/2024

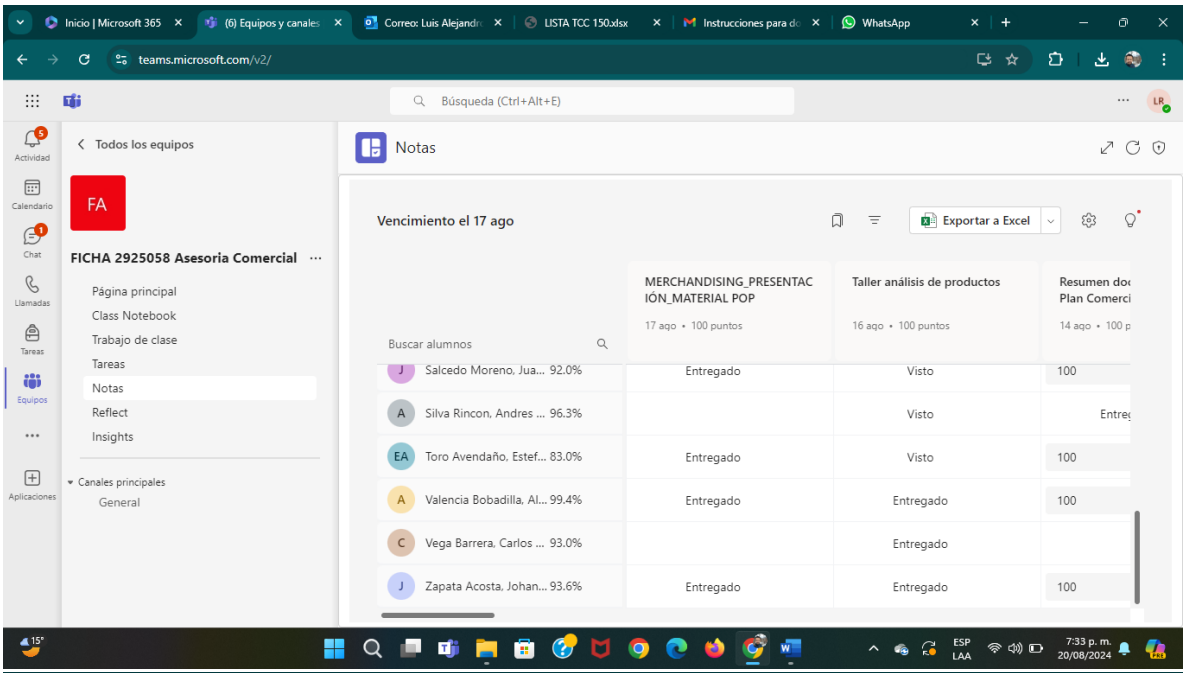

Inicio | Microsoft 365
(6) Equipos y canales
Correo: Luis Alejandro
LISTA TCC 150.xlsx
Instrucciones para do
WhatsApp
teams.microsoft.com/v2/
Búsqueda (Ctrl+Alt+E)
Actividad
Calendario
Chat
Llamadas
Tareas
Equipos
Aplicaciones
Todos los equipos
T1
TAS 14 - 2925010
Página principal
Class Notebook
Trabajo de clase
Tareas
Notas
Reflect
Insights
Canales principales
General
Claudia Díaz
Notas
Vencimiento el 17 ago
Exportar a Excel
Buscar alumnos
MERCHANDISING_PRESENTACIÓN_MATERIAL P.O.P
17 ago • 100 puntos
Portafolio de productos o servicios PDF
16 ago • 100 puntos
Expo Present Productos
16 ago • 100 p
Rubiano Cante, Juliet... 96.0%
100
Entregado
100
Sanchez Tovar, Laura ... 91.7%
100
Entregado
100
Santiz Madera, Jonat... 96.7%
Entregado
75
Sierra Patiño, Nicole ... 95.6%
100
100
Torres Solano, Luisa F... 62.9%
Entregado
75
ESP
LAA
7:31 p. m.
20/08/2024

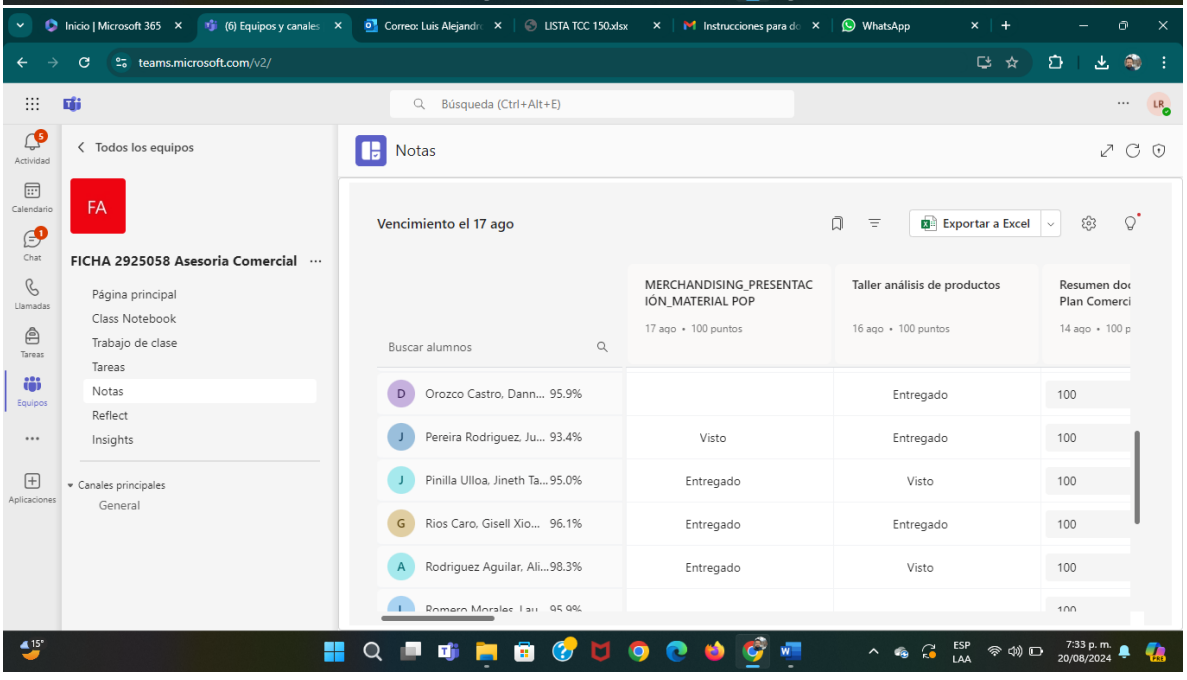

Inicio | Microsoft 365
(6) Equipos y canales
Correo: Luis Alejandro
LISTA TCC 150.xlsx
Instrucciones para do
WhatsApp
teams.microsoft.com/v2/
Búsqueda (Ctrl+Alt+E)
Actividad
Calendario
Chat
Llamadas
Tareas
Equipos
Aplicaciones
Todos los equipos
FA
FICHA 2925058 Asesoria Comercial
Página principal
Class Notebook
Trabajo de clase
Tareas
Notas
Reflect
Insights
Canales principales
General
Notas
Vencimiento el 17 ago
Exportar a Excel
Buscar alumnos
Promedio de clase 88.1%
Alcorro Espitia, Juan ... 89.7%
Cely Sabogal, Julio C... 81.6%
Chango Prada, Nataly 90.4%
Dueñas Hortua, Dani... 87.7%
Escobar Camargo, As... 95.5%
MERCHANDISING_SALIDA DE CAMPO
13 ago • 100 puntos
Puntos a desarrollar Tr de Campo
12 ago • 100 puntos
85
Entregado
85
100
90
70
85
85
85
ESP LAA
7:32 p. m. 20/08/2024

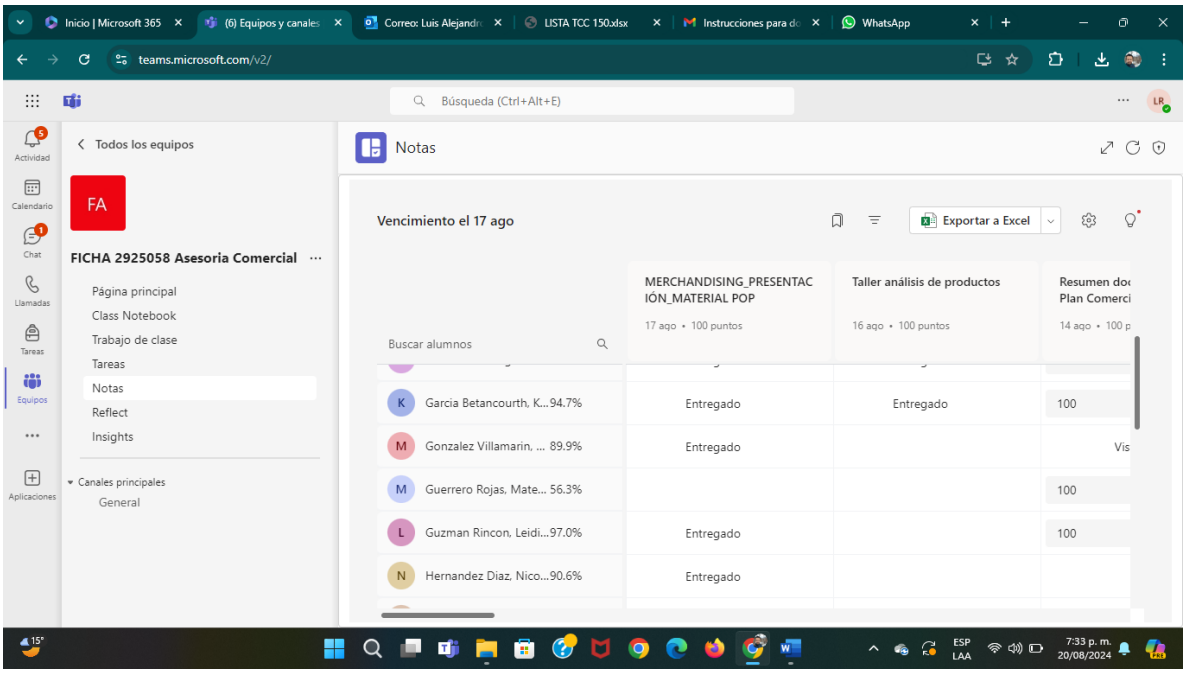

Inicio | Microsoft 365
(6) Equipos y canales
Correo: Luis Alejandro
LISTA TCC 150.xlsx
Instrucciones para do
WhatsApp
teams.microsoft.com/v2/
Búsqueda (Ctrl+Alt+E)
Actividad
Calendario
Chat
Llamadas
Tareas
Equipos
Aplicaciones
Todos los equipos
FA
FICHA 2925058 Asesoria Comercial
Página principal
Class Notebook
Trabajo de clase
Tareas
Notas
Reflect
Insights
Canales principales
General
Notas
Vencimiento el 17 ago
Exportar a Excel
Buscar alumnos
Gonzalez Villamarin, ... 89.9%
Guerrero Rojas, Mate... 56.3%
Guzman Rincon, Leid... 97.0%
Hernandez Diaz, Nic... 90.6%
Lilchyn Peña, Zareth
MERCHANDISING_SALIDA DE CAMPO
13 ago • 100 puntos
Puntos a desarrollar Tr de Campo
12 ago • 100 puntos
Visto
Entregado
85
85
80
85
85
85
85
100
85
ESP LAA
7:32 p. m. 20/08/2024


Inicio | Microsoft 365
(6) Equipos y canales
Correo: Luis Alejandr
LISTA TCC 150.xlsx
Instrucciones para d
WhatsApp
teams.microsoft.com/v2/
Búsqueda (Ctrl+Alt+E)
Todos los equipos
FA
FICHA 2925058 Asesoria Comercial
Página principal
Class Notebook
Trabajo de clase
Tareas
Notas
Reflect
Insights
Canales principales
General
Notas
Vencimiento el 17 ago
Exportar a Excel
Buscar alumnos
nen documento Diseño Comercial
• 100 puntos
MERCHANDISING_SALIDA DE CAMPO
13 ago • 100 puntos
Puntos a desarrollar Tr de Campo
12 ago • 100 puntos
Orozco Castro, Dann... 95.9% 100 95
Pereira Rodriguez, Ju... 93.4% 70 85
Pinilla Ulloa, Jineth Ta... 95.0% 85 85
Rios Caro, Gisell Xio... 96.1% 85 85
Rodriguez Aguilar, Al... 98.3% 85 90
Romero Morales, Lau... 95.9% 85 85
ESP LAA
7:32 p. m. 20/08/2024

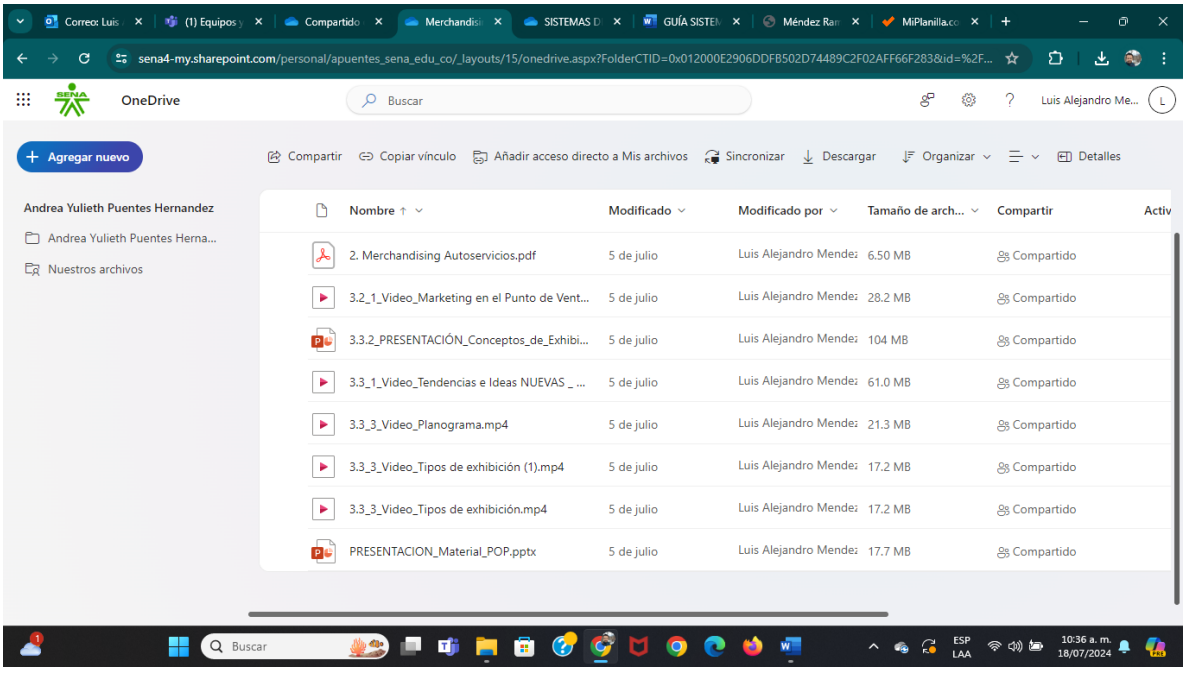

Inicio | Microsoft 365
(6) Equipos y canales
Correo: Luis Alejandr
LISTA TCC 150.xlsx
Instrucciones para d
WhatsApp
teams.microsoft.com/v2/
Búsqueda (Ctrl+Alt+E)
Todos los equipos
FA
FICHA 2925058 Asesoria Comercial
Página principal
Class Notebook
Trabajo de clase
Tareas
Notas
Reflect
Insights
Canales principales
General
Notas
Vencimiento el 17 ago
Exportar a Excel
Buscar alumnos
nen documento Diseño Comercial
• 100 puntos
MERCHANDISING_SALIDA DE CAMPO
13 ago • 100 puntos
Puntos a desarrollar Tr de Campo
12 ago • 100 puntos
Salcedo Moreno, Jua... 92.0% 85 85
Silva Rincon, Andres ... 96.3% Entregado 85 80
Toro Avendaño, Estef... 83.0% 85 85
Valencia Bobadilla, Al... 99.4% 100 95
Vega Barrera, Carlos ... 93.0% 100 85
Zapata Acosta, Johan... 93.6% Entregado 85
ESP LAA
7:33 p. m. 20/08/2024

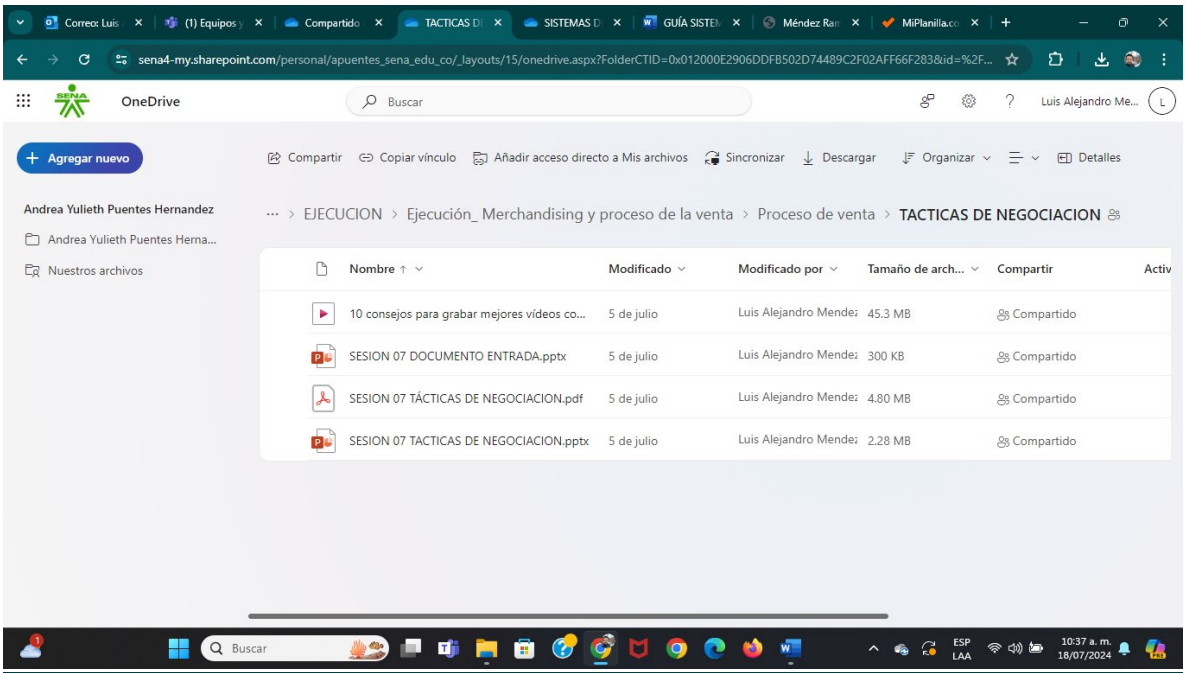

Inicio | Microsoft 365
(6) Equipos y canales
Correo: Luis Alejandro
LISTA TCC 150.xlsx
Instrucciones para do
WhatsApp
teams.microsoft.com/v2/
Búsqueda (Ctrl+Alt+E)
Actividad
Calendario
Chat
Llamadas
Tareas
Equipos
Aplicaciones
Todos los equipos
FA
FICHA 2925058 Asesoria Comercial
Página principal
Class Notebook
Trabajo de clase
Tareas
Notas
Reflect
Insights
Canales principales
General
Notas
Vencimiento el 17 ago
Exportar a Excel
Buscar alumnos
MERCHANDISING_PRESENTACIÓN_MATERIAL POP
17 ago • 100 puntos
Taller análisis de productos
16 ago • 100 puntos
Resumen dos Plan Comerci
14 ago • 100 p
Salcedo Moreno, Jua... 92.0%
Entregado
Visto
100
Silva Rincon, Andres ... 96.3%
Visto
Toro Avendaño, Estef... 83.0%
Entregado
Visto
100
Valencia Bobadilla, Al... 99.4%
Entregado
Entregado
100
Vega Barrera, Carlos ... 93.0%
Entregado
Zapata Acosta, Johan... 93.6%
Entregado
Entregado
100
ESP
LAA
7:33 p. m.
20/08/2024

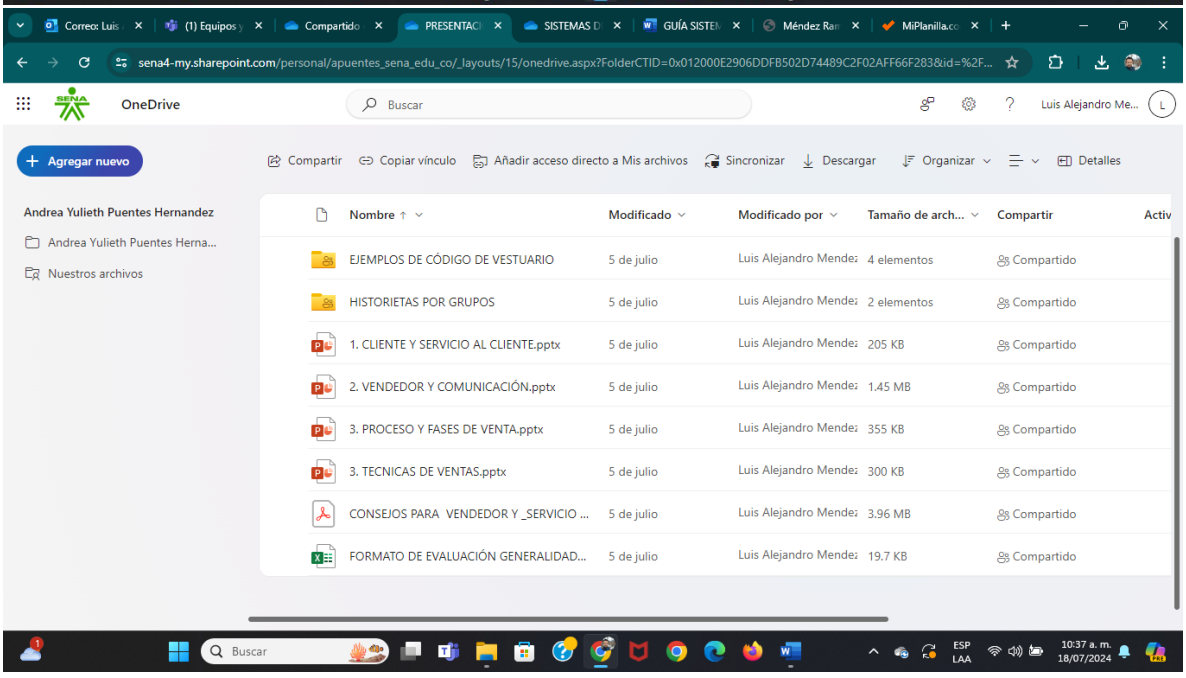

Inicio | Microsoft 365
(6) Equipos y canales
Correo: Luis Alejandro
LISTA TCC 150.xlsx
Instrucciones para do
WhatsApp
teams.microsoft.com/v2/
Búsqueda (Ctrl+Alt+E)
Actividad
Calendario
Chat
Llamadas
Tareas
Equipos
Aplicaciones
Todos los equipos
FA
FICHA 2925058 Asesoria Comercial
Página principal
Class Notebook
Trabajo de clase
Tareas
Notas
Reflect
Insights
Canales principales
General
Notas
Vencimiento el 17 ago
Exportar a Excel
Buscar alumnos
MERCHANDISING_PRESENTACIÓN_MATERIAL POP
17 ago • 100 puntos
Taller análisis de productos
16 ago • 100 puntos
Resumen dos Plan Comerci
14 ago • 100 p
Orozco Castro, Dann... 95.9%
Entregado
100
Pereira Rodriguez, Ju... 93.4%
Visto
Entregado
100
Pinilla Ulloa, Jineth Ta... 95.0%
Entregado
Visto
100
Rios Caro, Gisell Xio... 96.1%
Entregado
Entregado
100
Rodriguez Aguilar, Ali... 98.3%
Entregado
Visto
100
ESP
LAA
7:33 p. m.
20/08/2024

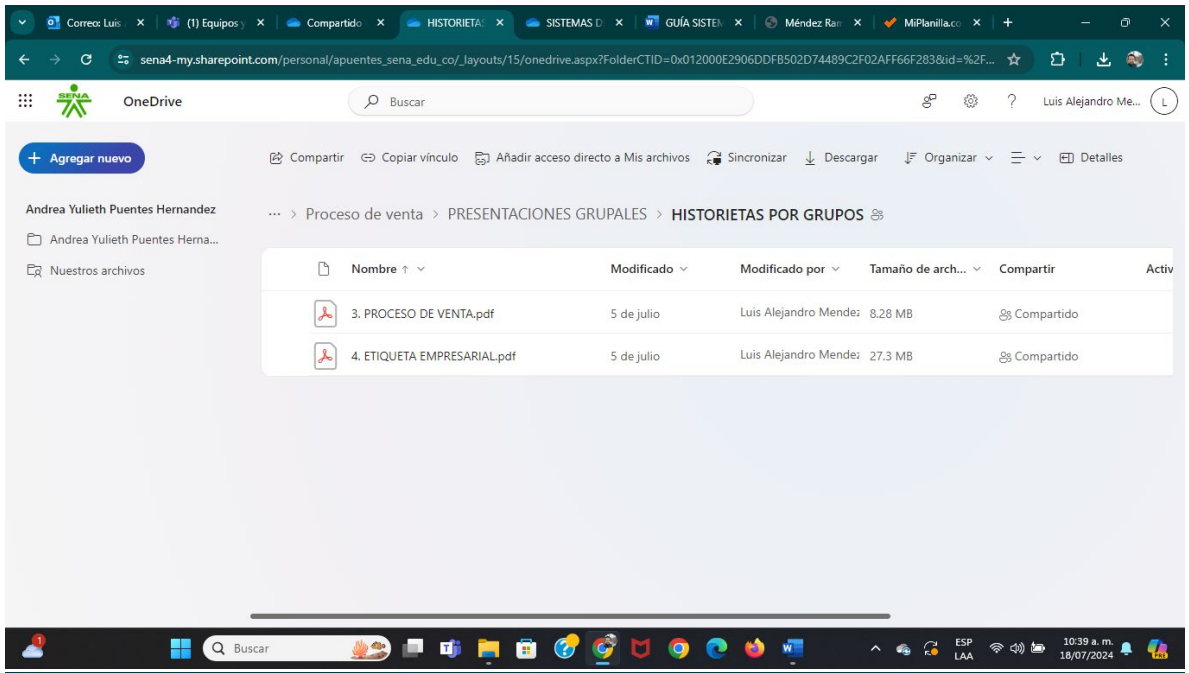


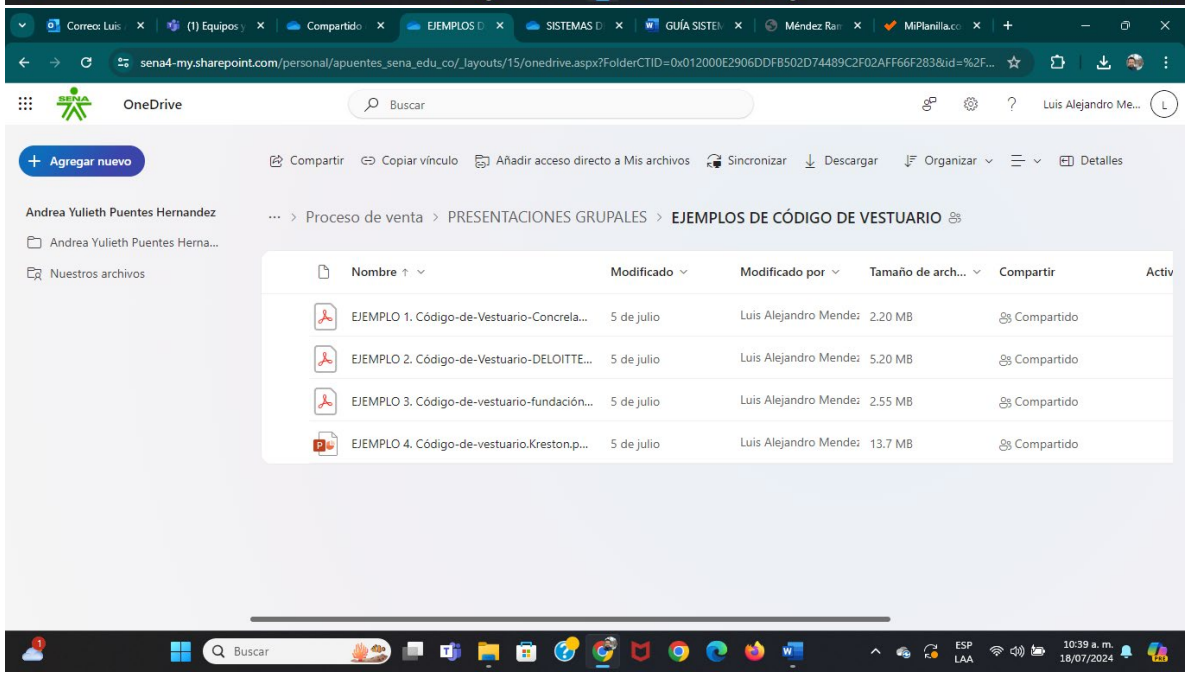
EVIDENCIA 3 FOTOS MATERIAL PARA SECIONES

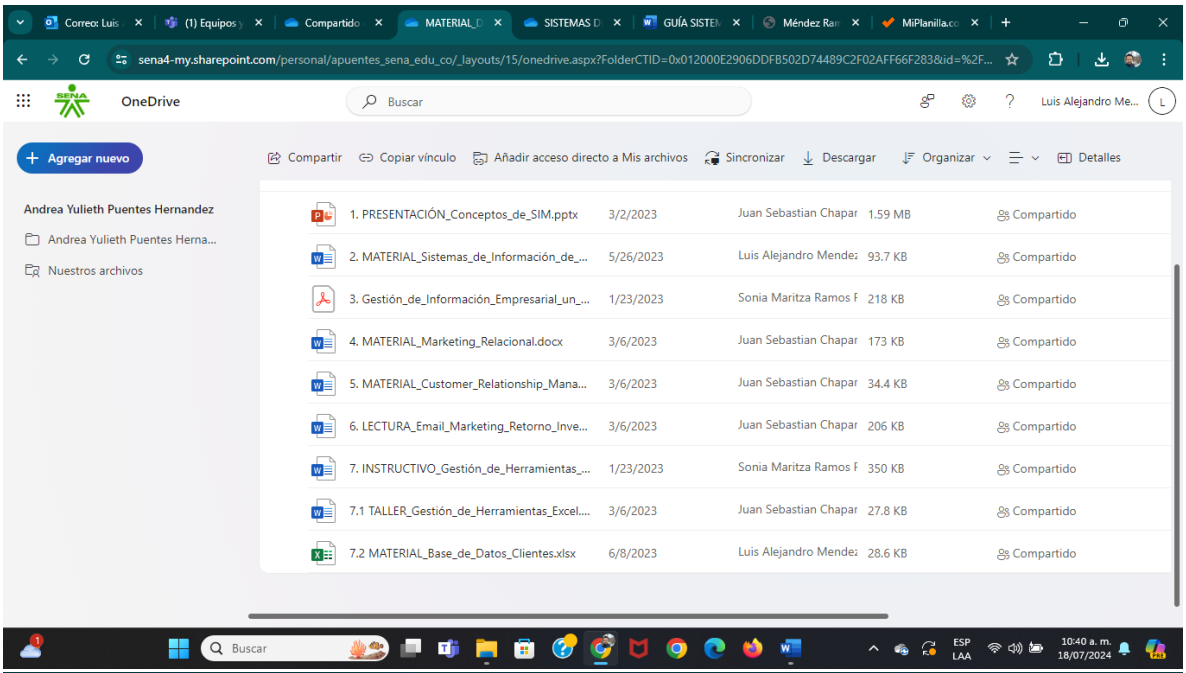


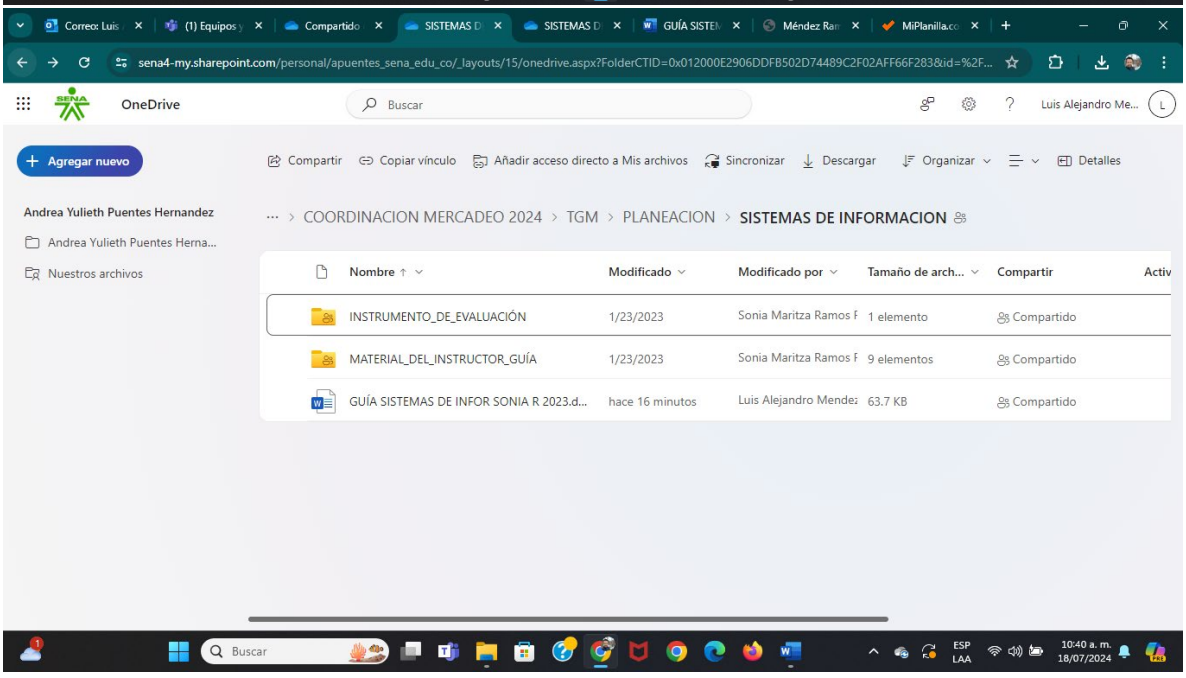

OneDrive
Buscar
Luis Alejandro Me...
Agregar nuevo
Compartir
Copiar vínculo
Añadir acceso directo a Mis archivos
Sincronizar
Descargar
Organizar
Detalles
Andrea Yulieth Puentes Hernandez
Andrea Yulieth Puentes Herna...
Nuestros archivos
EJECUCION > Ejecución_ Merchandising y proceso de la venta > Proceso de venta > TACTICAS DE NEGOCIACION
Nombre
Modificado
Modificado por
Tamaño de arch...
Compartir
10 consejos para grabar mejores vídeos co... 5 de julio Luis Alejandro Mendez 45.3 MB Compartido
SESION 07 DOCUMENTO ENTRADA.pptx 5 de julio Luis Alejandro Mendez 300 KB Compartido
SESION 07 TÁCTICAS DE NEGOCIACION.pdf 5 de julio Luis Alejandro Mendez 4.80 MB Compartido
SESION 07 TACTICAS DE NEGOCIACION.pptx 5 de julio Luis Alejandro Mendez 2.28 MB Compartido

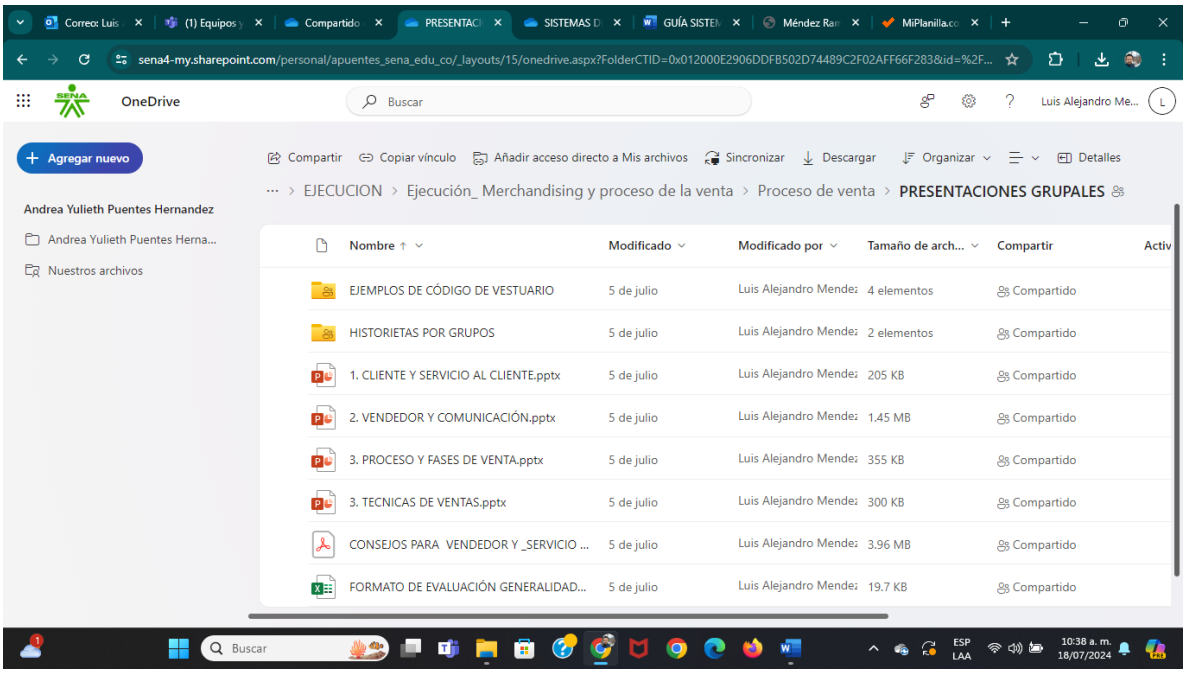

OneDrive
Buscar
Luis Alejandro Me...
Agregar nuevo
Compartir
Copiar vínculo
Añadir acceso directo a Mis archivos
Sincronizar
Descargar
Organizar
Detalles
Andrea Yulieth Puentes Hernandez
Andrea Yulieth Puentes Herna...
Nuestros archivos
Nombre
Modificado
Modificado por
Tamaño de arch...
Compartir
EJEMPLOS DE CÓDIGO DE VESTUARIO 5 de julio Luis Alejandro Mendez 4 elementos Compartido
HISTORIETAS POR GRUPOS 5 de julio Luis Alejandro Mendez 2 elementos Compartido
1. CLIENTE Y SERVICIO AL CLIENTE.pptx 5 de julio Luis Alejandro Mendez 205 KB Compartido
2. VENDEDOR Y COMUNICACIÓN.pptx 5 de julio Luis Alejandro Mendez 1.45 MB Compartido
3. PROCESO Y FASES DE VENTA.pptx 5 de julio Luis Alejandro Mendez 355 KB Compartido
3. TECNICAS DE VENTAS.pptx 5 de julio Luis Alejandro Mendez 300 KB Compartido
CONSEJOS PARA VENDEDOR Y _SERVICIO ... 5 de julio Luis Alejandro Mendez 3.96 MB Compartido
FORMATO DE EVALUACIÓN GENERALIDAD... 5 de julio Luis Alejandro Mendez 19.7 KB Compartido


OneDrive
Buscar
Luis Alejandro Me...
Agregar nuevo
Compartir
Copiar vínculo
Añadir acceso directo a Mis archivos
Sincronizar
Descargar
Organizar
Detalles
Andrea Yulieth Puentes Hernandez
Andrea Yulieth Puentes Herna...
Nuestros archivos
Proceso de venta > PRESENTACIONES GRUPALES > HISTORIETAS POR GRUPOS
Nombre
Modificado
Modificado por
Tamaño de arch...
Compartir
3. PROCESO DE VENTA.pdf
5 de julio
Luis Alejandro Mendez
8.28 MB
Compartido
4. ETIQUETA EMPRESARIAL.pdf
5 de julio
Luis Alejandro Mendez
27.3 MB
Compartido

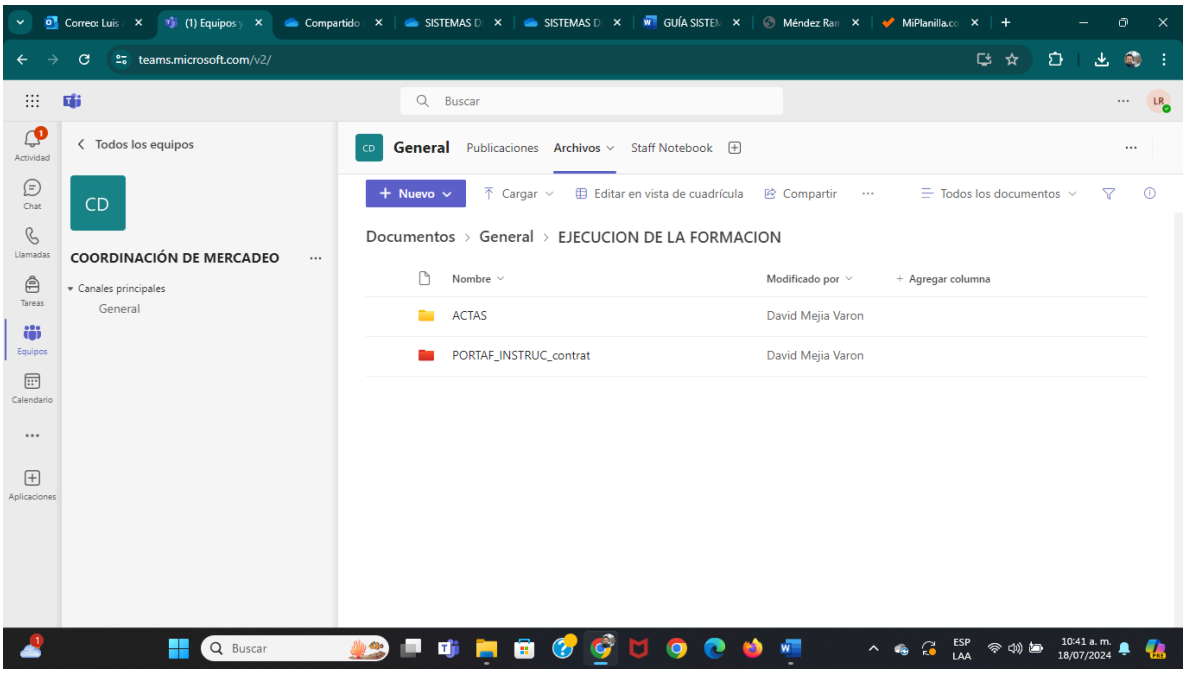

OneDrive
Buscar
Luis Alejandro Me...
Agregar nuevo
Compartir
Copiar vínculo
Añadir acceso directo a Mis archivos
Sincronizar
Descargar
Organizar
Detalles
Andrea Yulieth Puentes Hernandez
Andrea Yulieth Puentes Herna...
Nuestros archivos
Proceso de venta > PRESENTACIONES GRUPALES > EJEMPLOS DE CÓDIGO DE VESTUARIO
Nombre
Modificado
Modificado por
Tamaño de arch...
Compartir
EJEMPLO 1. Código-de-Vestuario-Concrela...
5 de julio
Luis Alejandro Mendez
2.20 MB
Compartido
EJEMPLO 2. Código-de-Vestuario-DELOITTE...
5 de julio
Luis Alejandro Mendez
5.20 MB
Compartido
EJEMPLO 3. Código-de-vestuario-fundación...
5 de julio
Luis Alejandro Mendez
2.55 MB
Compartido
EJEMPLO 4. Código-de-vestuario.Kreston.p...
5 de julio
Luis Alejandro Mendez
13.7 MB
Compartido

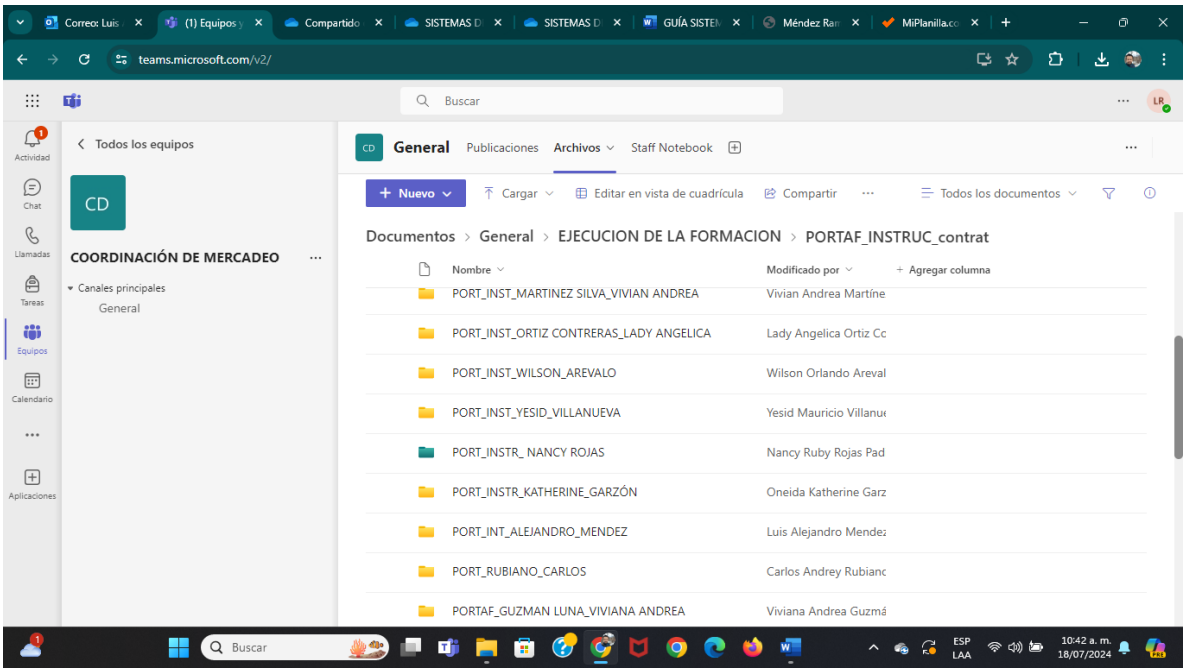

OneDrive
Buscar
Luis Alejandro Me...
Agregar nuevo
Compartir
Copiar vínculo
Añadir acceso directo a Mis archivos
Sincronizar
Descargar
Organizar
Detalles
Andrea Yulieth Puentes Hernandez
Andrea Yulieth Puentes Herna...
Nuestros archivos
1. PRESENTACIÓN_Conceptos_de_SIM.pptx 3/2/2023 Juan Sebastian Chapar 1.59 MB Compartido
2. MATERIAL_Sistemas_de_Información_de_... 5/26/2023 Luis Alejandro Mende: 93.7 KB Compartido
3. Gestión_de_Información_Empresarial_un_... 1/23/2023 Sonia Maritza Ramos F 218 KB Compartido
4. MATERIAL_Marketing_Relacional.docx 3/6/2023 Juan Sebastian Chapar 173 KB Compartido
5. MATERIAL_Customer_Relationship_Mana... 3/6/2023 Juan Sebastian Chapar 34.4 KB Compartido
6. LECTURA_Email_Marketing_Retorno_Inve... 3/6/2023 Juan Sebastian Chapar 206 KB Compartido
7. INSTRUCTIVO_Gestión_de_Herramientas_... 1/23/2023 Sonia Maritza Ramos F 350 KB Compartido
7.1 TALLER_Gestión_de_Herramientas_Excel.... 3/6/2023 Juan Sebastian Chapar 27.8 KB Compartido
7.2 MATERIAL_Base_de_Datos_Clientes.xlsx 6/8/2023 Luis Alejandro Mende: 28.6 KB Compartido
Buscar
ESP LAA
10:40 a. m. 18/07/2024


OneDrive
Buscar
Luis Alejandro Me...
Agregar nuevo
Compartir
Copiar vínculo
Añadir acceso directo a Mis archivos
Sincronizar
Descargar
Organizar
Detalles
Andrea Yulieth Puentes Hernandez
Andrea Yulieth Puentes Herna...
Nuestros archivos
COORDINACION MERCADEO 2024 > TGM > PLANEACION > SISTEMAS DE INFORMACION
Nombre
Modificado
Modificado por
Tamaño de arch...
Compartir
INSTRUMENTO_DE_EVALUACIÓN 1/23/2023 Sonia Maritza Ramos F 1 elemento Compartido
MATERIAL_DEL_INSTRUCTOR_GUÍA 1/23/2023 Sonia Maritza Ramos F 9 elementos Compartido
GUÍA SISTEMAS DE INFOR SONIA R 2023.d... hace 16 minutos Luis Alejandro Mende: 63.7 KB Compartido
Buscar
ESP LAA
10:40 a. m. 18/07/2024



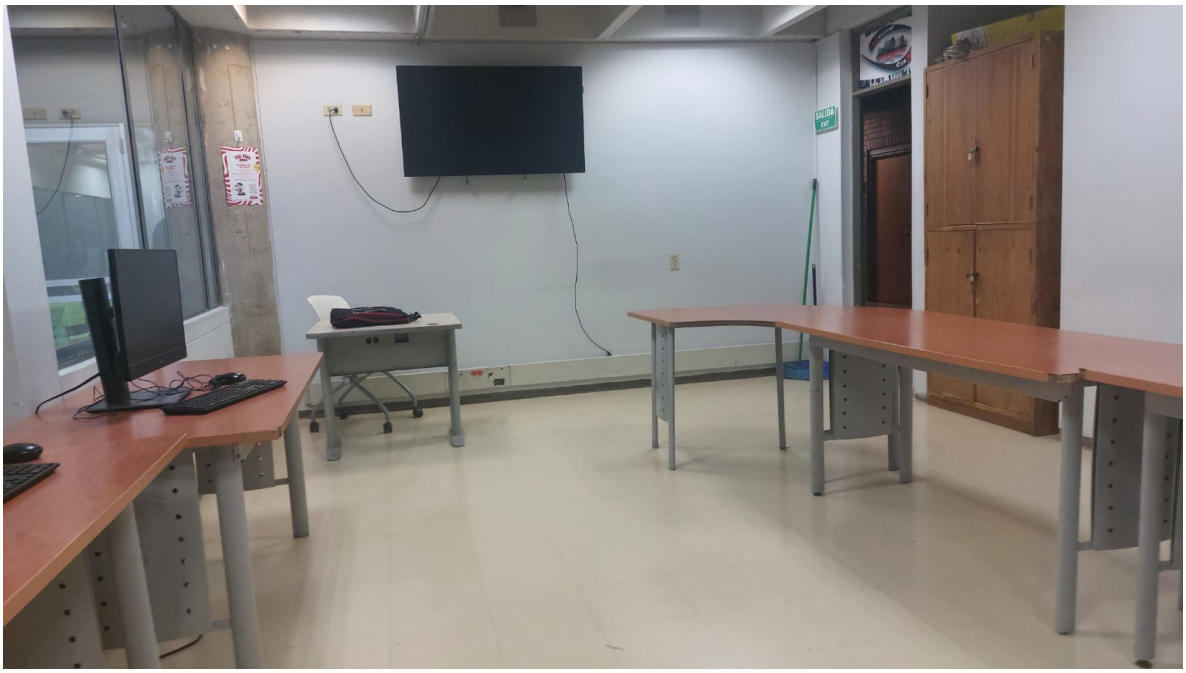
EVIDENCIA 4 PORTAFOLIO DEL INSTRUCTOR





EVIDENCIA 5 AMBIENTE DE FORMACION





EVIDENCIA 6 CORREOS ENVIADOS POR LA COORDINACION Y COMPARTIDOS A LOS APRENDICES

Eliminar Archivar Informar Zoom

Solicitud de Casos y Soportes para Comité de Evaluación -COMITÉ EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO DEL 3 de SEPTIEEMBRE DEL 2024 Pública

Retención: Exchange Online (10 años) Expira: Vie 18/08/2034 8:01

1. Formato Informe aprendiz ... 28 KB

Buenos días Instructores

Con el fin de realizar el respectivo cronograma para el comité del mes de **SEPTIEMBRE 2024**, de manera atenta les informo que el comité de evaluación y seguimiento se estará realizando el día **MARTES 3 DE SEPTIEMBRE DE 2024 A LAS 09:00AM**, y que el lugar de la realización será presencial en la Coordinación Académica mercadeo oficina 602

Teniendo en cuenta lo mencionado solicito por favor el reporte de los casos y soportes, los cuales se estarán recibiendo máximo hasta el día **lunes 26 de agosto las 9 pm**, **Tener en cuenta que en este comité solo se tratara temas de etapa productiva, académicos y disciplinarios que se requieran urgentemente.**

Adicional a esto les recuerdo utilizar el formato de informe de aprendiz que se adjunta en este correo, por favor tener en cuenta que, al momento de relacionar los hechos, esta descripción debe ir lo más detallada posible, como también les recuerdo que se deben especificar las pruebas aportadas frente a lo accionado por el estudiante.

Finalmente les recomiendo tener en cuenta los siguientes ítems:

EVIDENCIA 7 ACTIVIDADES REALIZADAS POR BIENESTAR



EVIDENCIA 8 ACTA CITACIÓN COMITE APRENDICES

