CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

PROGRAMA DE FORMACIÓN COMPLEMENTARIA:
COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS TEXTILES

CENTRO DE INDUSTRIA Y LA CONSTRUCCIÓN - REGIONAL TOLIMA

FECHA DE INICIO: 21 de octubre de 2024
FECHA LÍMITE DE RECEPCIÓN DE ACTIVIDADES: 14 de noviembre de 2024
FECHA DE CIERRE: 15 de noviembre de 2024

UNIDAD TEMÁTICA	RESULTADO DE APRENDIZAJE	CONFERENCIAS WEB (DÍA – HORA)	EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE	FECHAS DE ENTREGA	
				INICIAL (DD/MM/AAAA)	FINAL (DD/MM/AAAA)
Actividades Iniciales	**N/A**	**N/A**	Envío de la copia del "**Documento de identidad**", según indicaciones, ***No Calificable***.	**21/10/2024**	**29/10/2024**
			Realizar la "**Actualización de datos del Aprendiz**", según indicaciones, ***No Calificable***.	**21/10/2024**	**29/10/2024**
			Prueba de "Sondeo de conocimientos previos", ***No Calificable***.	**21/10/2024**	**29/10/2024**
			Participación en el "**Foro Social**", ***No Calificable***.	**21/10/2024**	**29/10/2024**
Unidad 1 Insumos y Productos textiles	Identificar los tipos de insumos y productos textiles de acuerdo con necesidades del mercado	23/10/2024 a las 3:00 PM*	U1 E1: Taller: Cuadro comparativo. Identificar los insumos y productos textiles que se comercializan en el mercado. Esta actividad es ***Calificable***	**21/10/2024**	**29/10/2024**
			U1 E2: Informe: Determinar los insumos de las prendas textiles más comercializadas. Esta actividad es ***Calificable.***	**21/10/2024**	**29/10/2024**
Unidad 2 Comercialización de productos textiles	Determinar los conceptos básicos de mercado y marketing requeridos para el adecuado diseño y consecuente implementación de estrategias destinadas a la comercialización de productos textiles	30/10/2024 a las 2:00 PM*	U2 E1: Taller: Diagrama de flujo. Definir el proceso productivo y comercial. Esta actividad es ***Calificable.***	**30/10/2024**	**06/11/2024**
			U2 E2: Taller: Plan de comercialización. Elaborar plan de comercialización de productos textiles. Esta actividad es ***Calificable.***	**30/10/2024**	**06/11/2024**
Unidad 3 Ventas	Enumerar métodos de ventas, para llegar a una buena comercialización acorde a las necesidades del mercado	07/11/2024 a las 3:00 PM*	U3 E1: Actividad interactiva: Identificar procesos de venta efectivos. Esta actividad es ***Calificable.***	**07/10/2024**	**14/11/2024**
			U3 E2: Foro: Generar estrategia de ventas. Esta actividad es ***Calificable.***	**07/10/2024**	**14/11/2024**
FECHA LÍMITE DE RECEPCIÓN DE ACTIVIDADES – 14/11/2024 HORA: 11:55 PM					
CIERRE ADMINSTRATIVO DEL CURSO – 15/11/2024					
CRITERIO DE EVALUACIÓN: A= Aprobado D= No Aprobado					
***Horario sujeto a variación, siempre que se dé un cambio a la programación el instructor comunicará oportunamente a través de anuncios y/o correos electrónicos.**					