TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: NAHER GIOVANNY BARRERA ANGEL

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE INDUSTRIA Y CONSTRUCCION

FECHA INICIAL: 01/10/2024 00:00:00

FECHA FINAL: 31/10/2024 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3083619 - APROPIACION DE REQUERIMIENTOS LOGISTICOS EN EL E-COMMERCE.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Diseñar plan de distribución según canal y normativa de transporte

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1. INTERPRETAR REQUERIMIENTOS EN LA LOGÍSTICA DE DISTRIBUCIÓN PARA EL E-COMMERCE, DE ACUERDO AL MODELO DE NEGOCIACIÓN Y NORMATIVA.

RA2. DETERMINAR ELEMENTOS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA PLANEACIÓN LOGÍSTICA EN EL E-COMMERCE, SEGÚN NORMATIVA Y CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN.

RA3. SELECCIONAR COMPONENTES DE SOPORTE PARA LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO LOGÍSTICO, SEGÚN TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN Y NORMATIVA.

RA4. ANALIZAR PASARELAS DE PAGO PARA LAS TRANSACCIONES EN EL E-COMMERCE, DE ACUERDO A OFERTA DE SERVICIOS, MODELO DE NEGOCIACIÓN Y NORMATIVA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 26,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3105451 - VITRINISMO: UNA ESTRATEGIA DE COMUNICACION Y MERCADEO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR E IDENTIFICAR EXHIBICIONES DE PRODUCTO DE ACUERDO A UN CONCEPTO DE COMUNICACIÓN.

DETERMINAR CONCEPTOS DE COMUNICACIÓN Y MEDIOS VISUALES DE ACUERDO A LAS NECESIDADES DEL CONSUMIDOR.

IDENTIFICAR Y ASUMIR UNA POSICIÓN CRÍTICA Y OBJETIVA BASADA EN UN CONTEXTO HISTÓRICO PARA LA APLICACIÓN DE ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN Y MERCADEO.

RECONOCER Y DEFINIR ESPECIFICACIONES DE LAS ESTRATEGIAS DE VENTA DE UN PRODUCTO O MARCA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 28,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3083624 - EL PROCESO DE LA VENTA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN POLÍTICAS, OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

REALIZAR ACTIVACIONES PARA CATEGORÍAS Y MARCAS EN LOS DIFERENTES ESCENARIOS DE ACUERDO CON SEGMENTOS DE MERCADOS.

REALIZAR ACTIVIDADES PROMOCIONALES PARA EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO AL ESCENARIO.

REALIZAR ACTIVIDADES PROMOCIONALES PARA EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LOS SEGMENTOS DE MERCADOS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 18,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3105446 - ADMINISTRACION Y CONTROL DE INVENTARIOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: CONTROLAR INVENTARIOS DE ACUERDO CON LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ESTIMAR COSTOS DE INVENTARIOS SEGÚN MÉTODOS DE VALUACIÓN, ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

IDENTIFICAR FUNCIONES, MÉTODOS, TIPOS Y SISTEMAS DE INVENTARIOS.

IMPLEMENTAR MÉTODOS DE CONTROL DE INVENTARIOS, SEGÚN POLÍTICAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 28,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3105450 - ADMINISTRACION Y CONTROL DE INVENTARIOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: CONTROLAR INVENTARIOS DE ACUERDO CON LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ESTIMAR COSTOS DE INVENTARIOS SEGÚN MÉTODOS DE VALUACIÓN, ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

IDENTIFICAR FUNCIONES, MÉTODOS, TIPOS Y SISTEMAS DE INVENTARIOS.

IMPLEMENTAR MÉTODOS DE CONTROL DE INVENTARIOS, SEGÚN POLÍTICAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 28,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3105452 - MARKETING DIGITAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1. FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO.

RA2. ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 28,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3083625 - EL PROCESO DE LA VENTA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN POLÍTICAS, OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

REALIZAR ACTIVACIONES PARA CATEGORÍAS Y MARCAS EN LOS DIFERENTES ESCENARIOS DE ACUERDO CON SEGMENTOS DE MERCADOS.

REALIZAR ACTIVIDADES PROMOCIONALES PARA EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO AL ESCENARIO.

REALIZAR ACTIVIDADES PROMOCIONALES PARA EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LOS SEGMENTOS DE MERCADOS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 18,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3105448 - ADMINISTRACION Y CONTROL DE INVENTARIOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: CONTROLAR INVENTARIOS DE ACUERDO CON LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ESTIMAR COSTOS DE INVENTARIOS SEGÚN MÉTODOS DE VALUACIÓN, ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

IDENTIFICAR FUNCIONES, MÉTODOS, TIPOS Y SISTEMAS DE INVENTARIOS.

IMPLEMENTAR MÉTODOS DE CONTROL DE INVENTARIOS, SEGÚN POLÍTICAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 28,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3083621 - APROPIACION DE REQUERIMIENTOS LOGISTICOS EN EL E-COMMERCE.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Diseñar plan de distribución según canal y normativa de transporte

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1. INTERPRETAR REQUERIMIENTOS EN LA LOGÍSTICA DE DISTRIBUCIÓN PARA EL E-COMMERCE, DE ACUERDO AL MODELO DE NEGOCIACIÓN Y NORMATIVA.

RA2. DETERMINAR ELEMENTOS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA PLANEACIÓN LOGÍSTICA EN EL E-COMMERCE, SEGÚN NORMATIVA Y CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN.

RA3. SELECCIONAR COMPONENTES DE SOPORTE PARA LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO LOGÍSTICO, SEGÚN TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN Y NORMATIVA.

RA4. ANALIZAR PASARELAS DE PAGO PARA LAS TRANSACCIONES EN EL E-COMMERCE, DE ACUERDO A OFERTA DE SERVICIOS, MODELO DE NEGOCIACIÓN Y NORMATIVA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 26,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 228,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s: 0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: 0,00

INSTRUCTOR: NAHER GIOVANNY BARRERA ANGEL

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE INDUSTRIA Y CONSTRUCCION