CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO DE CÓRDOBA

Programa de Formación: ASESORIA COMERCIAL

Fase del Proyecto: EJECUCION

Competencia: Comercialización de productos y servicios

Resultados de Aprendizaje Alcanzar: RA 2- Efectuar la venta cumpliendo con políticas de la organización - 144 horas.

Actividad de aprendizaje: Vender productos y servicios teniendo en cuenta requerimientos de los clientes, de los proyectos de aula de los aprendices de la doble

APRENDICES	ACTIVIDAD A DESARROLLAR	FORMA DE ENTREGA		FECHA DE ENTREGA	ENTREGÓ	
		FÍSICA	DIGITAL		SI	NO
SARAY ELENA OLASCOAGA MARTINEZ	Realizar análisis cortometraje imprime a tu chico	x		21-09-2024	X	
DAVID ALEJANDRO JARABA CARDONA		x		21-09-2024	X	
HERNAN DAVID IBARRA MARTINEZ		x		21-09-2024	x	
FIORELLA GIRALDO ARBOLEDA		x		21-09-2024	X	
MARIA CAMILA SEVILLA MORALES		x		21-09-2024	x	
JUAN DAVID GARCIA PEREZ		x		21-09-2024	x	
MEIDER JESUS URBINA CANCHILA		x		21-09-2024	X	
MARIA FERNANDA GONZALEZ TAPIA		x		21-09-2024	X	
MICHELL DAYANNA VELASQUEZ MUSKUS		x		21-09-2024	x	
SEBASTIAN MERCADO ANAYA		x		21-09-2024	X	
EVELIS PEÑA CAUSIL		x		21-09-2024	X	
MARIA ISABEL CAVADIA CORREA		x		21-09-2024	x	
KATERIN JULIETH CUAVAS RUIZ		x		21-09-2024	X	
KATIUSKA FRANCO CASTAÑO		x		21-09-2024	X	
EDREY RAILLO ALEAN		x		21-09-2024	X	
DANNA BATISTA MARTINEZ		x		21-09-2024	X	
JESUS ANDRES CAVADIA CEDEÑO		x		21-09-2024	X	
YOESIS JUDITH AVILA COGOLLO		x		21-09-2024	X	
LLUVIA LORENA LOPEZ COGOLLO		x		21-09-2024	x	
MARIANA GUARIN PEREZ		x		21-09-2024	X	
GABRIELA MARTINEZ DELGADO		x		21-09-2024	x	
YENIFFER MISHELL PATERNINA FIGUEROA		x		21-09-2024	X	
JEINY LILIANA MARZOLA MONTES		X		21-09-2024	x	
LUZ DAYANIS BARRIENTOS RODRIGUEZ		X		21-09-2024	x	

CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO DE CÓRDOBA

Programa de Formación: ASESORIA COMERCIAL

Fase del Proyecto: EJECUCION

Competencia: Comercialización de productos y servicios

Resultados de Aprendizaje Alcanzar: RA 2- Efectuar la venta cumpliendo con políticas de la organización - 144 horas.

Actividad de aprendizaje: Vender productos y servicios teniendo en cuenta requerimientos de los clientes, de los proyectos de aula de los aprendices de la doble

APRENDICES	ACTIVIDAD A DESARROLLAR	FORMA DE ENTREGA		FECHA DE ENTREGA	ENTREGÓ	
		FÍSICA	DIGITAL		SI	NO
SARAY ELENA OLASCOAGA MARTINEZ	**Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje**	x		24-09-2024	X	
DAVID ALEJANDRO JARABA CARDONA		x		24-09-2024	X	
HERNAN DAVID IBARRA MARTINEZ	Respetado aprendiz, en forma individual responda las siguientes preguntas: Cuando ha tenido la oportunidad de recorrer los diferentes centros comerciales de la ciudad y visitado algunos almacenes ya sea con intención de comprar algún producto para satisfacer un gusto o una necesidad propia o para su familia y analice las siguientes preguntas:	x		24-09-2024	x	
FIORELLA GIRALDO ARBOLEDA		x		24-09-2024	X	
MARIA CAMILA SEVILLA MORALES		x		24-09-2024	x	
JUAN DAVID GARCIA PEREZ		x		24-09-2024	x	
MEIDER JESUS URBINA CANCHILA		x		24-09-2024	X	
MARIA FERNANDA GONZALEZ TAPIA		x		24-09-2024	X	
MICHELL DAYANNA VELASQUEZ MUSKUS	¿De los Centros Comerciales existentes en su ciudad cuál es su preferido?	x		24-09-2024	x	
SEBASTIAN MERCADO ANAYA	Y por qué.	x		24-09-2024	X	
EVELIS PEÑA CAUSIL	¿Cuándo visita un centro comercial que acostumbra a hacer?	x		24-09-2024	X	
MARIA ISABEL CAVADIA CORREA	¿Al observar una vitrina de un almacén usted decide entrar en el para inspeccionar recuerda que despertó el deseo de entrar allí?	x		24-09-2024	x	
KATERIN JULIETH CUAVAS RUIZ		x		24-09-2024	X	
KATIUSKA FRANCO CASTAÑO	¿Qué es lo que más le llama la atención de las tiendas ubicadas dentro de los centros comerciales?	x		24-09-2024	X	
EDREY RAILLO ALEAN		x		24-09-2024	X	
DANNA BATISTA MARTINEZ	¿Considera que una buena exhibición influye en el proceso de compra?	x		24-09-2024	X	
JESUS ANDRES CAVADIA CEDEÑO		x		24-09-2024	X	
YOESIS JUDITH AVILA COGOLLO	¿Qué genera en Ud. Percibir una buena exhibición de productos en una tienda?	x		24-09-2024	X	
LLUVIA LORENA LOPEZ COGOLLO		x		24-09-2024	x	
MARIANA GUARIN PEREZ	¿Cuál es la importancia de las ventas en el proceso de negociación?	x		24-09-2024	X	
GABRIELA MARTINEZ DELGADO	¿Qué entiende usted por ganar- ganar?	x		24-09-2024	x	
YENIFFER MISHELL PATERNINA FIGUEROA	¿Cuáles considera usted que deben ser las características de un vendedor para realizar una buena negociación?	x		24-09-2024	X	
JEINY LILIANA MARZOLA MONTES		X		24-09-2024	x	
LUZ DAYANIS BARRIENTOS RODRIGUEZ	compra?	X		24-09-2024	x	

CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO DE CÓRDOBA

Programa de Formación: ASESORIA COMERCIAL

Fase del Proyecto: EJECUCION

Competencia: Comercialización de productos y servicios

Resultados de Aprendizaje Alcanzar: RA 2- Efectuar la venta cumpliendo con políticas de la organización - 144 horas.

Actividad de aprendizaje: Vender productos y servicios teniendo en cuenta requerimientos de los clientes, de los proyectos de aula de los aprendices de la doble

APRENDICES	ACTIVIDAD A DESARROLLAR	FORMA DE ENTREGA		FECHA DE ENTREGA	ENTREGÓ	
		FÍSICA	DIGITAL		SI	NO
SARAY ELENA OLASCOAGA MARTINEZ	3 **Panel de discusión:** "En la actualidad, la fuerza de ventas debe contar con muchas habilidades para competir con éxito. Pasaron los días en que el personal de ventas requería solo buena presentación y habilidades para cerrar el trato y alcanzar el éxito. En la actualidad, vender requiere una amplia gama de habilidades y conocer las características de las ventas. El personal de ventas que no comprenda estas características estará mal preparado para realizar su trabajo". En grupos colaborativos indaguen: ¿Cuáles pueden ser esas características que un vendedor debe conocer para asumir el reto de cumplir el objetivo misional de la empresa? ¡Formemos una discusión constructiva con esto! El aprendiz debe apropiarse de la lectura del libro: "Administración de ventas. David Jobber & Geoff Lancaster. 8va Edición 2012". Páginas 27 – 29. El instructor apoyará con la dotación del material de lectura.	x		16-10-2024	X	
DAVID ALEJANDRO JARABA CARDONA		x		16-10-2024	X	
HERNAN DAVID IBARRA MARTINEZ		x		16-10-2024	x	
FIORELLA GIRALDO ARBOLEDA		x		16-10-2024	X	
MARIA CAMILA SEVILLA MORALES		x		16-10-2024	x	
JUAN DAVID GARCIA PEREZ		x		16-10-2024	x	
MEIDER JESUS URBINA CANCHILA		x		16-10-2024	X	
MARIA FERNANDA GONZALEZ TAPIA		x		16-10-2024	X	
MICHELL DAYANNA VELASQUEZ MUSKUS		x		16-10-2024	x	
SEBASTIAN MERCADO ANAYA		x		16-10-2024	X	
EVELIS PEÑA CAUSIL		x		16-10-2024	X	
MARIA ISABEL CAVADIA CORREA		x		16-10-2024	x	
KATERIN JULIETH CUAVAS RUIZ		x		16-10-2024	X	
KATIUSKA FRANCO CASTAÑO		x		16-10-2024	X	
EDREY RAILLO ALEAN		x		16-10-2024	X	
DANNA BATISTA MARTINEZ		x		16-10-2024	X	
JESUS ANDRES CAVADIA CEDEÑO		x		16-10-2024	X	
YOESIS JUDITH AVILA COGOLLO		x		16-10-2024	X	
LLUVIA LORENA LOPEZ COGOLLO		x		16-10-2024	x	
MARIANA GUARIN PEREZ		x		16-10-2024	X	
GABRIELA MARTINEZ DELGADO		x		16-10-2024	x	
YENIFFER MISHELL PATERNINA FIGUEROA		x		16-10-2024	X	
JEINY LILIANA MARZOLA MONTES		X		16-10-2024	x	
LUZ DAYANIS BARRIENTOS RODRIGUEZ		X		16-10-2024	x	

CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO DE CÓRDOBA

Programa de Formación: ASESORIA COMERCIAL

Fase del Proyecto: EJECUCION

Competencia: Comercialización de productos y servicios

Resultados de Aprendizaje Alcanzar: RA 2- Efectuar la venta cumpliendo con políticas de la organización - 144 horas.

Actividad de aprendizaje: Vender productos y servicios teniendo en cuenta requerimientos de los clientes, de los proyectos de aula de los aprendices de la doble

APRENDICES	ACTIVIDAD A DESARROLLAR	FORMA DE ENTREGA		FECHA DE ENTREGA	ENTREGÓ	
		FÍSICA	DIGITAL		SI	NO
SARAY ELENA OLASCOAGA MARTINEZ	4. Con el glosario de términos de la guía de aprendizaje realizar un juego didáctico creativo en grupos de trabajo y socializarlo con sus compañeros, buscar premios para incentivar su aplicación.	x		23-10-2024	x	
DAVID ALEJANDRO JARABA CARDONA		x		23-10-2024	x	
HERNAN DAVID IBARRA MARTINEZ		x		23-10-2024	x	
FIORELLA GIRALDO ARBOLEDA		x		23-10-2024	x	
MARIA CAMILA SEVILLA MORALES		x		23-10-2024	x	
JUAN DAVID GARCIA PEREZ		x		23-10-2024	x	
MEIDER JESUS URBINA CANCHILA		x		23-10-2024	x	
MARIA FERNANDA GONZALEZ TAPIA		x		23-10-2024	x	
MICHELL DAYANNA VELASQUEZ MUSKUS		x		23-10-2024	x	
SEBASTIAN MERCADO ANAYA		x		23-10-2024	x	
EVELIS PEÑA CAUSIL		x		23-10-2024	x	
MARIA ISABEL CAVADIA CORREA		x		23-10-2024	x	
KATERIN JULIETH CUAVAS RUIZ		x		23-10-2024	x	
KATIUSKA FRANCO CASTAÑO		x		23-10-2024	x	
EDREY RAILLO ALEAN		x		23-10-2024	x	
DANNA BATISTA MARTINEZ		x		23-10-2024	x	
JESUS ANDRES CAVADIA CEDEÑO		x		23-10-2024	x	
YOESIS JUDITH AVILA COGOLLO		x		23-10-2024	x	
LLUVIA LORENA LOPEZ COGOLLO		x		23-10-2024	x	
MARIANA GUARIN PEREZ		x		23-10-2024	x	
GABRIELA MARTINEZ DELGADO		x		23-10-2024	x	
YENIFFER MISHELL PATERNINA FIGUEROA		x		23-10-2024	x	
JEINY LILIANA MARZOLA MONTES		X		23-10-2024	X	
LUZ DAYANIS BARRIENTOS RODRIGUEZ		X		23-10-2024	X	

CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO DE CÓRDOBA

Programa de Formación: ASESORIA COMERCIAL

Fase del Proyecto: EJECUCION

Competencia: Comercialización de productos y servicios

Resultados de Aprendizaje Alcanzar: RA 2- Efectuar la venta cumpliendo con políticas de la organización - 144 horas.

Actividad de aprendizaje: Vender productos y servicios teniendo en cuenta requerimientos de los clientes, de los proyectos de aula de los aprendices de la doble

APRENDICES	ACTIVIDAD A DESARROLLAR	FORMA DE ENTREGA		FECHA DE ENTREGA	ENTREGÓ	
		FÍSICA	DIGITAL		SI	NO
SARAY ELENA OLASCOAGA MARTINEZ	5. Realice el siguiente Taller endonde de respuesta a las siguientes preguntas apropiándose de las los siguientes libros: Merchandising. Jorge E. Prieto Herrera. 2a Edición 2010. Pág. 41 – 58. Visual Merchandising. Tony Morgan. 2a Edición 2011. Páginas 17 – 27. Material P.O.P Publicidad en punto de venta. Abdénago Yate Arévalo. 1a Edición 2012 ¿Qué es el Merchandising? ¿Por qué las técnicas correspondientes al merchandising no siempre se utilizan de forma idéntica? Explique y de un ejemplo de MerchandisingPermanente, Promocional y Estacional Mencione 3 ventajas de realizar Merchandising dentro del punto de venta ¿Qué es el Layout? ¿Y para qué sirve? ¿Por los conocimientos adquiridos cual es la diferencia encuentra entre el Producto y el surtido?	x		29-10-2024	x	
DAVID ALEJANDRO JARABA CARDONA		x		29-10-2024	x	
HERNAN DAVID IBARRA MARTINEZ		x		29-10-2024	x	
FIORELLA GIRALDO ARBOLEDA		x		29-10-2024	x	
MARIA CAMILA SEVILLA MORALES		x		29-10-2024	x	
JUAN DAVID GARCIA PEREZ		x		29-10-2024	x	
MEIDER JESUS URBINA CANCHILA		x		29-10-2024	x	
MARIA FERNANDA GONZALEZ TAPIA		x		29-10-2024	x	
MICHELL DAYANNA VELASQUEZ MUSKUS		x		29-10-2024	x	
SEBASTIAN MERCADO ANAYA		x		29-10-2024	x	
EVELIS PEÑA CAUSIL		x		29-10-2024	x	
MARIA ISABEL CAVADIA CORREA		x		29-10-2024	x	
KATERIN JULIETH CUAVAS RUIZ		x		29-10-2024	x	
KATIUSKA FRANCO CASTAÑO		x		29-10-2024	x	
EDREY RAILLO ALEAN		x		29-10-2024	x	
DANNA BATISTA MARTINEZ		x		29-10-2024	x	
JESUS ANDRES CAVADIA CEDEÑO		x		29-10-2024	x	
YOESIS JUDITH AVILA COGOLLO		x		29-10-2024	x	
LLUVIA LORENA LOPEZ COGOLLO		x		29-10-2024	x	
MARIANA GUARIN PEREZ		x		29-10-2024	x	
GABRIELA MARTINEZ DELGADO		x		29-10-2024	x	
YENIFFER MISHELL PATERNINA FIGUEROA		x		29-10-2024	x	
JEINY LILIANA MARZOLA MONTES		X		29-10-2024	X	
LUZ DAYANIS BARRIENTOS RODRIGUEZ		X		29-10-2024	X	

CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO DE CÓRDOBA

Programa de Formación: ASESORIA COMERCIAL

Fase del Proyecto: EJECUCION

Competencia: Comercialización de productos y servicios

Resultados de Aprendizaje Alcanzar: RA 2- Efectuar la venta cumpliendo con políticas de la organización - 144 horas.

Actividad de aprendizaje: Vender productos y servicios teniendo en cuenta requerimientos de los clientes, de los proyectos de aula de los aprendices de la doble

APRENDICES	ACTIVIDAD A DESARROLLAR	FORMA DE ENTREGA		FECHA DE ENTREGA	ENTREGÓ	
		FÍSICA	DIGITAL		SI	NO
SARAY ELENA OLASCOAGA MARTINEZ	6. Realice una actividad de campo a un Supermercado observe, analice y exponga en clase: ¿Cuál es la estructura del surtido? Especifique cada uno de los niveles. ¿Qué tipo de dimensión encontró en el Supermercado? ¿Cuáles son los objetivos de esta clasificación de surtido? ¿Cree Ud. que son importantes para los clientes, por qué? Escriba (V) verdadero o (F) falso, según corresponda a las siguientes preguntas. Los códigos de barras facilitan a las empresas la identificación del producto. La selección y presentación del surtido facilitan la compra del cliente. i La percepción es la interpretación y capacidad de recibir de los sentidos las imágenes y sensaciones externas. ii La técnica que gestiona la posición de los productos en los lineales con el objeto de que sean expuestos con orden y buen gusto se le llama facing. ¿Cuáles son las importancias y las ventajas de los códigos de barras? ¿Qué es material POP?	x		30-10-2024	x	
DAVID ALEJANDRO JARABA CARDONA		x		30-10-2024	x	
HERNAN DAVID IBARRA MARTINEZ		x		30-10-2024	x	
FIORELLA GIRALDO ARBOLEDA		x		30-10-2024	x	
MARIA CAMILA SEVILLA MORALES		x		30-10-2024	x	
JUAN DAVID GARCIA PEREZ		x		30-10-2024	x	
MEIDER JESUS URBINA CANCHILA		x		30-10-2024	x	
MARIA FERNANDA GONZALEZ TAPIA		x		30-10-2024	x	
MICHELL DAYANNA VELASQUEZ MUSKUS		x		30-10-2024	x	
SEBASTIAN MERCADO ANAYA		x		30-10-2024	x	
EVELIS PEÑA CAUSIL		x		30-10-2024	x	
MARIA ISABEL CAVADIA CORREA		x		30-10-2024	x	
KATERIN JULIETH CUAVAS RUIZ		x		30-10-2024	x	
KATIUSKA FRANCO CASTAÑO		x		30-10-2024	x	
EDREY RAILLO ALEAN		x		30-10-2024	x	
DANNA BATISTA MARTINEZ		x		30-10-2024	x	
JESUS ANDRES CAVADIA CEDEÑO		x		30-10-2024	x	
YOESIS JUDITH AVILA COGOLLO		x		30-10-2024	x	
LLUVIA LORENA LOPEZ COGOLLO		x		30-10-2024	x	
MARIANA GUARIN PEREZ		x		30-10-2024	x	
GABRIELA MARTINEZ DELGADO		x		30-10-2024	x	
YENIFFER MISHELL PATERNINA FIGUEROA		x		30-10-2024	x	
JEINY LILIANA MARZOLA MONTES		X		30-10-2024	X	
LUZ DAYANIS BARRIENTOS RODRIGUEZ		X		30-10-2024	X	

CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO DE CÓRDOBA

Programa de Formación: ASESORIA COMERCIAL

Fase del Proyecto: EJECUCION

Competencia: Comercialización de productos y servicios

Resultados de Aprendizaje Alcanzar: RA 2- Efectuar la venta cumpliendo con políticas de la organización - 144 horas.

Actividad de aprendizaje: Vender productos y servicios teniendo en cuenta requerimientos de los clientes, de los proyectos de aula de los aprendices de la doble

APRENDICES	ACTIVIDAD A DESARROLLAR	FORMA DE ENTREGA		FECHA DE ENTREGA	ENTREGÓ	
		FÍSICA	DIGITAL		SI	NO
SARAY ELENA OLASCOAGA MARTINEZ	7. **Juego de Roles:** El aprendiz debe conocer el proceso de la comunicación y entender lo importante de esta acción en el proceso de la venta. El instructor mediante acciones pedagógicas activas apoyado en el libro: "Comunicación y atención al cliente. Héctor M. Pérez et al. 1a Edición 2013". Capítulo 2 El proceso de la comunicación. Páginas 29 – 43 y Comunicación no verbal. Páginas 71 – 85. Los conceptos relacionados con el servicio al cliente, el proceso de la comunicación oral y escrita, pero un tipo de comunicación que expresamos con nuestro cuerpo es el lenguaje kinésico, formado por los gestos, las posturas, las miradas que usamos para expresar sentimientos, estados de ánimo de manera habitual y que en muchos casos lo hacemos de manera consciente o inconsciente. Socializar las lecturas mediante juegos de roles, en el cual el instructor dirá quieres asumen los roles de clientes y vendedores, se debe entregar un libreto antes de iniciar la evidencia.	x		06-11-2024		
DAVID ALEJANDRO JARABA CARDONA		x		06-11-2024		
HERNAN DAVID IBARRA MARTINEZ		x		06-11-2024		
FIORELLA GIRALDO ARBOLEDA		x		06-11-2024		
MARIA CAMILA SEVILLA MORALES		x		06-11-2024		
JUAN DAVID GARCIA PEREZ		x		06-11-2024		
MEIDER JESUS URBINA CANCHILA		x		06-11-2024		
MARIA FERNANDA GONZALEZ TAPIA		x		06-11-2024		
MICHELL DAYANNA VELASQUEZ MUSKUS		x		06-11-2024		
SEBASTIAN MERCADO ANAYA		x		06-11-2024		
EVELIS PEÑA CAUSIL		x		06-11-2024		
MARIA ISABEL CAVADIA CORREA		x		06-11-2024		
KATERIN JULIETH CUAVAS RUIZ		x		06-11-2024		
KATIUSKA FRANCO CASTAÑO		x		06-11-2024		
EDREY RAILLO ALEAN		x		06-11-2024		
DANNA BATISTA MARTINEZ		x		06-11-2024		
JESUS ANDRES CAVADIA CEDEÑO		x		06-11-2024		
YOESIS JUDITH AVILA COGOLLO		x		06-11-2024		
LLUVIA LORENA LOPEZ COGOLLO		x		06-11-2024		
MARIANA GUARIN PEREZ		x		06-11-2024		
GABRIELA MARTINEZ DELGADO		x		06-11-2024		
YENIFFER MISHELL PATERNINA FIGUEROA		x		06-11-2024		
JEINY LILIANA MARZOLA MONTES		X		06-11-2024		
LUZ DAYANIS BARRIENTOS RODRIGUEZ		X		06-11-2024		

CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO DE CÓRDOBA

Programa de Formación: ASESORIA COMERCIAL

Fase del Proyecto: EJECUCION

Competencia: Comercialización de productos y servicios

Resultados de Aprendizaje Alcanzar: RA 2- Efectuar la venta cumpliendo con políticas de la organización - 144 horas.

Actividad de aprendizaje: Vender productos y servicios teniendo en cuenta requerimientos de los clientes, de los proyectos de aula de los aprendices de la doble

APRENDICES	ACTIVIDAD A DESARROLLAR	FORMA DE ENTREGA			FECHA DE ENTREGA	ENTREGÓ	
		FÍSICA	DIGITAL			SI	NO
SARAY ELENA OLASCOAGA MARTINEZ	8. Trabajo de Campo: Realice una visita a un centro comercial de su ciudad en grupos de trabajo, elija dos locales comerciales con las cuales usted desarrollara su actividad a través de fotografías y videos tome los diferentes tipos de exhibiciones en vitrinas o escaparates, utilizadas para su comercialización en el punto de venta. Complemente esta actividad con una entrevista a las personas que manejan el local. Indague sobre los siguientes aspectos en el interior del almacén: ¿o se hace directamente con el personal del almacén? Nombre y Marca del establecimiento comercial Tipos de consumidores a los que van dirigidos ¿Cuántos puntos de venta existen en la ciudad? ¿Quién hace el montaje del diseño de la Vitrina exterior? ¿Cómo se realiza el montaje de la Vitrina? ¿Participa personal externo en el diseño de la exhibición? Observe la fachada y revise si aplica los tres conceptos fundamentales que debe ser impactante, limpia y que tenga unidad corporativa. Explique su respuesta. ¿En cada una de las exhibiciones de los escaparates defina: zona fría, zona, caliente y zona tibias? ¿Establezca el Punto focal de la exhibición? ¿Defina la Tipología del color monocromática, combinada que se observa?	x			08-11-2024		
DAVID ALEJANDRO JARABA CARDONA		x			08-11-2024		
HERNAN DAVID IBARRA MARTINEZ		x			08-11-2024		
FIORELLA GIRALDO ARBOLEDA		x			08-11-2024		
MARIA CAMILA SEVILLA MORALES		x			08-11-2024		
JUAN DAVID GARCIA PEREZ		x			08-11-2024		
MEIDER JESUS URBINA CANCHILA		x			08-11-2024		
MARIA FERNANDA GONZALEZ TAPIA		x			08-11-2024		
MICHELL DAYANNA VELASQUEZ MUSKUS		x			08-11-2024		
SEBASTIAN MERCADO ANAYA		x			08-11-2024		
EVELIS PEÑA CAUSIL		x			08-11-2024		
MARIA ISABEL CAVADIA CORREA		x			08-11-2024		
KATERIN JULIETH CUAVAS RUIZ		x			08-11-2024		
KATIUSKA FRANCO CASTAÑO		x			08-11-2024		
EDREY RAILLO ALEAN		x			08-11-2024		
DANNA BATISTA MARTINEZ		x			08-11-2024		
JESUS ANDRES CAVADIA CEDEÑO		x			08-11-2024		
YOESIS JUDITH AVILA COGOLLO		x			08-11-2024		
LLUVIA LORENA LOPEZ COGOLLO		x			08-11-2024		
MARIANA GUARIN PEREZ		x			08-11-2024		
GABRIELA MARTINEZ DELGADO		x			08-11-2024		
YENIFFER MISHELL PATERNINA FIGUEROA		x			08-11-2024		
JEINY LILIANA MARZOLA MONTES		X			08-11-2024		
LUZ DAYANIS BARRIENTOS RODRIGUEZ		X			08-11-2024		

CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO DE CÓRDOBA

Programa de Formación: ASESORIA COMERCIAL

Fase del Proyecto: EJECUCION

Competencia: Comercialización de productos y servicios

Resultados de Aprendizaje Alcanzar: RA 2- Efectuar la venta cumpliendo con políticas de la organización - 144 horas.

Actividad de aprendizaje: Vender productos y servicios teniendo en cuenta requerimientos de los clientes, de los proyectos de aula de los aprendices de la doble

APRENDICES	ACTIVIDAD A DESARROLLAR	FORMA DE ENTREGA		FECHA DE ENTREGA	ENTREGÓ	
		FÍSICA	DIGITAL		SI	NO
SARAY ELENA OLASCOAGA MARTINEZ	9. **Simulación:** "Demostraciones de productos o servicios" "Para ganar definitivamente la confianza del cliente, uno de los recursos más habituales es ofrecerle una demostración práctica del producto o servicio en el que está interesado para que compruebe por sí mismo cómo funciona. El deberá realizar una demostración de producto en grupos colaborativos utilizando las técnicas de ventas. Realizar un Evento promocional para su idea de negocio o proyecto productivo, teniendo en cuenta que la aplicación de técnicas de ventas constituye en elemento clave para el desarrollo y aplicación de estrategias de ventas de productos y servicios.	x		13-09-2024	x	
DAVID ALEJANDRO JARABA CARDONA		x		13-09-2024	x	
HERNAN DAVID IBARRA MARTINEZ		x		13-09-2024	x	
FIORELLA GIRALDO ARBOLEDA		x		13-09-2024	x	
MARIA CAMILA SEVILLA MORALES		x		13-09-2024	x	
JUAN DAVID GARCIA PEREZ		x		13-09-2024	x	
MEIDER JESUS URBINA CANCHILA		x		13-09-2024	x	
MARIA FERNANDA GONZALEZ TAPIA		x		13-09-2024	x	
MICHELL DAYANNA VELASQUEZ MUSKUS		x		13-09-2024	x	
SEBASTIAN MERCADO ANAYA		x		13-09-2024	x	
EVELIS PEÑA CAUSIL		x		13-09-2024	x	
MARIA ISABEL CAVADIA CORREA		x		13-09-2024	x	
KATERIN JULIETH CUAVAS RUIZ		x		13-09-2024	x	
KATIUSKA FRANCO CASTAÑO		x		13-09-2024	x	
EDREY RAILLO ALEAN		x		13-09-2024	x	
DANNA BATISTA MARTINEZ		x		13-09-2024	x	
JESUS ANDRES CAVADIA CEDEÑO		x		13-09-2024	x	
YOESIS JUDITH AVILA COGOLLO		x		13-09-2024	x	
LLUVIA LORENA LOPEZ COGOLLO		x		13-09-2024	x	
MARIANA GUARIN PEREZ		x		13-09-2024	x	
GABRIELA MARTINEZ DELGADO		x		13-09-2024	x	
YENIFFER MISHELL PATERNINA FIGUEROA		x		13-09-2024	x	
JEINY LILIANA MARZOLA MONTES		X		13-09-2024	X	
LUZ DAYANIS BARRIENTOS RODRIGUEZ		X		13-09-2024	X	

Programa de Formación: ASESORIA COMERCIAL

Fase del Proyecto: EJECUCION

Competencia: Comercialización de productos y servicios

Resultados de Aprendizaje Alcanzar: RA 2- Efectuar la venta cumpliendo con políticas de la organización - 144 horas.

Actividad de aprendizaje: Vender productos y servicios teniendo en cuenta requerimientos de los clientes, de los proyectos de aula de los aprendices de la doble

APRENDICES	ACTIVIDAD A DESARROLLAR	FORMA DE ENTREGA		FECHA DE ENTREGA	ENTREGÓ	
		FÍSICA	DIGITAL		SI	NO
SARAY ELENA OLASCOAGA MARTINEZ	9. Evaluación final del resultado de Aprendizaje	x		20-11-2024	x	
DAVID ALEJANDRO JARABA CARDONA		x		20-11-2024	x	
HERNAN DAVID IBARRA MARTINEZ		x		20-11-2024	x	
FIORELLA GIRALDO ARBOLEDA		x		20-11-2024	x	
MARIA CAMILA SEVILLA MORALES		x		20-11-2024	x	
JUAN DAVID GARCIA PEREZ		x		20-11-2024	x	
MEIDER JESUS URBINA CANCHILA		x		20-11-2024	x	
MARIA FERNANDA GONZALEZ TAPIA		x		20-11-2024	x	
MICHELL DAYANNA VELASQUEZ MUSKUS		x		20-11-2024	x	
SEBASTIAN MERCADO ANAYA		x		20-11-2024	x	
EVELIS PEÑA CAUSIL		x		20-11-2024	x	
MARIA ISABEL CAVADIA CORREA		x		20-11-2024	x	
KATERIN JULIETH CUAVAS RUIZ		x		20-11-2024	x	
KATIUSKA FRANCO CASTAÑO		x		20-11-2024	x	
EDREY RAILLO ALEAN		x		20-11-2024	x	
DANNA BATISTA MARTINEZ		x		20-11-2024	x	
JESUS ANDRES CAVADIA CEDEÑO		x		20-11-2024	x	
YOESIS JUDITH AVILA COGOLLO		x		20-11-2024	x	
LLUVIA LORENA LOPEZ COGOLLO		x		20-11-2024	x	
MARIANA GUARIN PEREZ		x		20-11-2024	x	
GABRIELA MARTINEZ DELGADO		x		20-11-2024	x	
YENIFFER MISHELL PATERNINA FIGUEROA		x		20-11-2024	x	
JEINY LILIANA MARZOLA MONTES		X		20-11-2024	X	
LUZ DAYANIS BARRIENTOS RODRIGUEZ		X		20-11-2024	X	