PANTALLAZO GUÍAS DE APRENDIZAJE GRADO 10.

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 Empresarial
- Código del Programa de Formación: 631101 V 2
- Nombre del Proyecto: DESARROLLO DE HABILIDADES Y TÉCNICAS PARA LA ASESORÍA COMERCIAL
- Fase del Proyecto: ANALISIS
- Actividad de Proyecto: Caracterizar clientes potenciales teniendo en cuenta el segmento de mercado seleccionado
- Competencia: Determinación de clientes potenciales
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:
- RA 1 Seleccionar Los criterios para la caracterización de clientes potenciales de acuerdo con segmentode mercado 48 Horas
- RA 2 Prospectar clientes potenciales según el producto o servicio de la organización 144 Horas

- Duración de la Guía: 192 horas

1. PRESENTACIÓN

Estimado aprendiz en esta guía de aprendizaje se pretende que identifique y adquiera las capacidades necesarias para seleccionar el segmento de mercado, target o mercado meta en el cual la organización enfocara las estrategias de marketing para vender productos y servicios acordes con sus necesidades y expectativas. Para esto es necesario realizar una caracterización de clientes potenciales identificadas fuentes primarias y secundarias de información, métodos de recolección y bases de datos con el objetivo de

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 V 2
- Nombre del Proyecto: DESARROLLO DE HABILIDADES Y TÉCNICAS PARA LA ASESORÍA COMERCIAL
- Fase del Proyecto: Ejecución
- Actividad de Proyecto: Vender productos y servicios teniendo en cuenta los requerimientos de los clientes
- Competencia: 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:
  Efectuar la venta cumpliendo con políticas de la organización (144 H)
- Duración de la Guía: 144 Horas

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 V 2
- Nombre del Proyecto: DESARROLLO DE HABILIDADES Y TÉCNICAS PARA LA ASESORÍA COMERCIAL
- Fase del Proyecto: EJECUCIÓN
- Actividad de Proyecto: Realizar propuesta comercial que responda a las necesidades y expectativas de los clientes según las políticas de la organización
- Competencia: 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:

1. Estructurar propuesta comercial del producto y servicio de acuerdo con el mercado objetivo (144 H)

- Duración de la Guía: 144 Horas