PLAN DE TRABAJO
DESARROLLO DE LA RUTA DE APRENDIZAJE

Competencia: Fidelizar al cliente incrementando los vínculos comerciales y logrando la rentabilidad del negocio de acuerdo con las políticas institucionales.

Resultado de aprendizaje: (1). Desarrollar estrategias de comercialización de los productos y servicios buscando la fidelización de los clientes y crecimiento de la entidad según política institucional. ((2). Consolidar las relaciones comerciales y financieras con el cliente para generación de nuevos productos y servicios de acuerdo con las estrategias institucionales. (3). Identificar clientes potenciales para la generación de nuevas oportunidades de negocio aplicando estrategias de mercadeo.

Actividad a desarrollar	Forma de entrega o presentación		Fecha de entrega o presentación	Aprobó	
	Física	*Digital*		*SI*	*NO*
ACTIVIDADES DE REFLEXIÓN INICIAL	*x*		25/04/2024		
Actividad de contextualización No.1		*X*	31/04/2024		
Actividad de contextualización No.2	*X*		03/05/2024		
Actividad de contextualización No.3		*X*	28/05/2024		
ACTIVIDAD DE APROPIACION No. 1 Investigación/ exposición Lúdica		*X*	08/06/2024		
ACTIVIDAD DE APROPIACION No. 3 Momentos de verdad		*x*	23/06/2024		
ACTIVIDAD DE APROPIACION No. Consulta y Exposición	*x*		29/06/2024		

Fecha de concertación: _____

Aprendiz: _____

Documento del aprendiz: _____

_____
Firma del aprendiz

Instructor: Carlos Andrés Varón Marulanda

Documento: CC/9865488

_____
Firma del instructor

SENA – Centro de comercio y servicios, Risaralda
TECNOLOGO GESTION BANCARIA Y DE ENTIDADES FINANCIERAS (2824790)