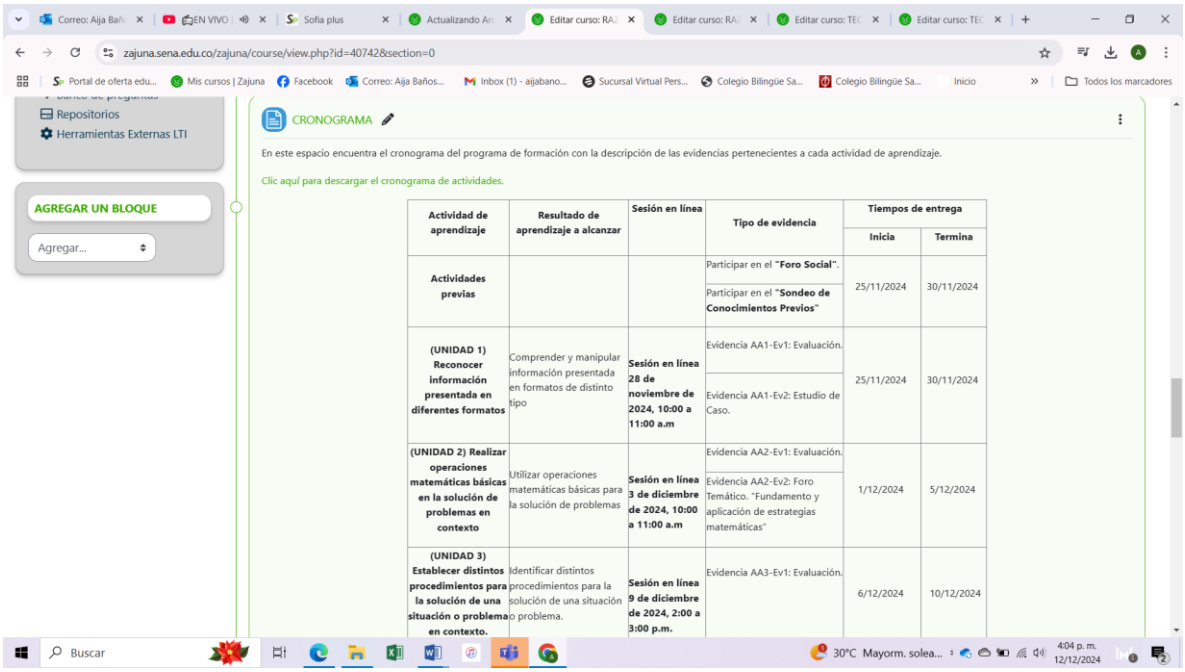
FICHA 3136682



Repositorios
Herramientas Externas LTI

AGREGAR UN BLOQUE
Agregar...

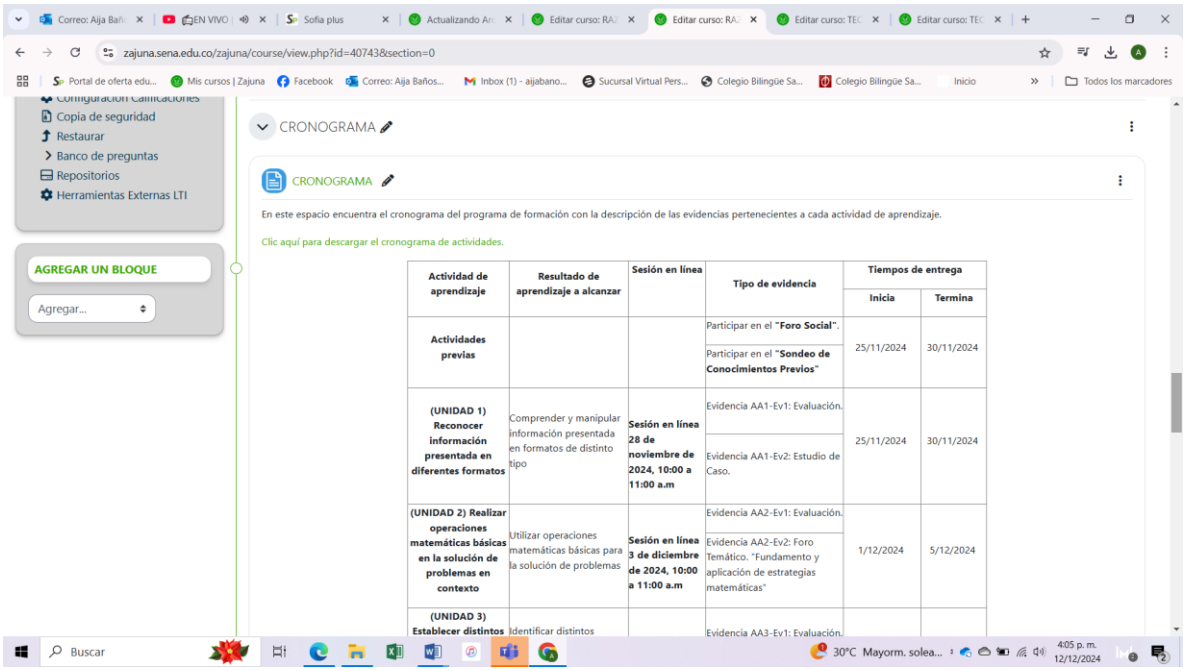
CRONOGRAMA

En este espacio encuentra el cronograma del programa de formación con la descripción de las evidencias pertenecientes a cada actividad de aprendizaje.

Clic aquí para descargar el cronograma de actividades.

Actividad de aprendizaje	Resultado de aprendizaje a alcanzar	Sesión en línea	Tipo de evidencia	Tiempos de entrega	
				Inicia	Termina
Actividades previas			Participar en el **"Foro Social"**. Participar en el **"Sondeo de Conocimientos Previos"**	25/11/2024	30/11/2024
(UNIDAD 1) Reconocer información presentada en diferentes formatos	Comprender y manipular información presentada en formatos de distinto tipo	**Sesión en línea 28 de noviembre de 2024, 10:00 a 11:00 a.m**	Evidencia AA1-Ev1: Evaluación. Evidencia AA1-Ev2: Estudio de Caso.	25/11/2024	30/11/2024
(UNIDAD 2) Realizar operaciones matemáticas básicas en la solución de problemas en contexto	Utilizar operaciones matemáticas básicas para la solución de problemas	**Sesión en línea 3 de diciembre de 2024, 10:00 a 11:00 a.m**	Evidencia AA2-Ev1: Evaluación. Evidencia AA2-Ev2: Foro Temático. "Fundamento y aplicación de estrategias matemáticas"	1/12/2024	5/12/2024
(UNIDAD 3) Establecer distintos procedimientos para la solución de una situación o problema en contexto.	Identificar distintos procedimientos para la solución de una situación o problema.	**Sesión en línea 9 de diciembre de 2024, 2:00 a 3:00 p.m.**	Evidencia AA3-Ev1: Evaluación.	6/12/2024	10/12/2024

FICHA 3136683



Copia de seguridad
Restaurar
Banco de preguntas
Repositorios
Herramientas Externas LTI

AGREGAR UN BLOQUE
Agregar...

CRONOGRAMA

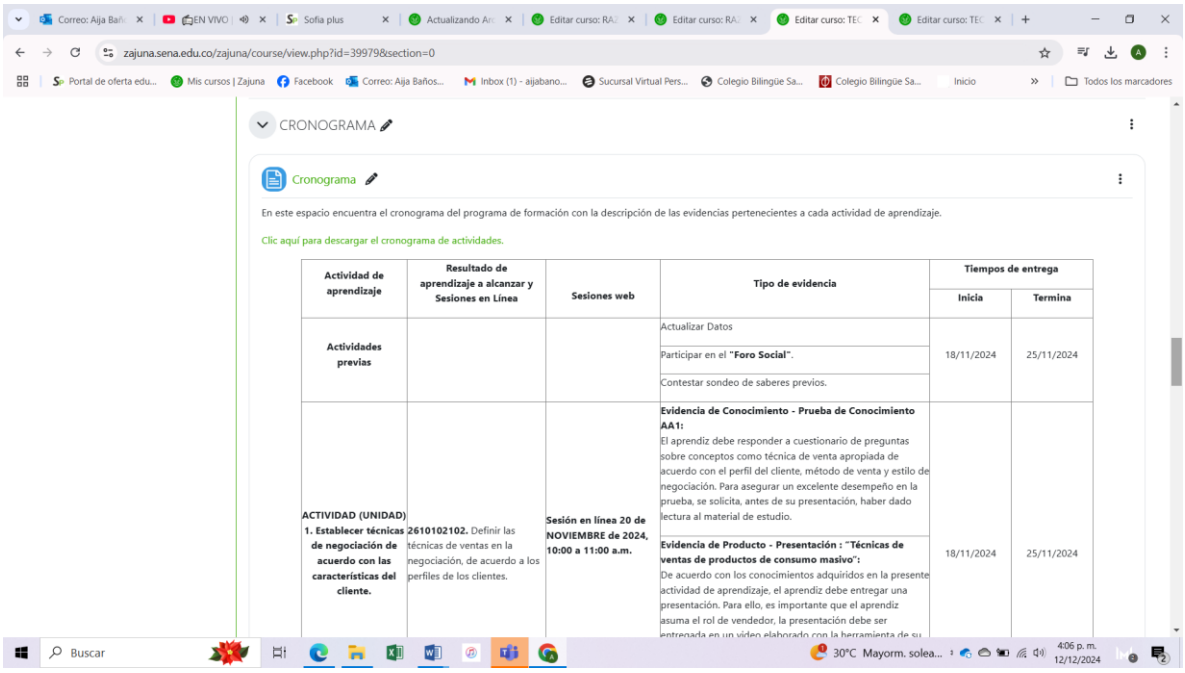
CRONOGRAMA

En este espacio encuentra el cronograma del programa de formación con la descripción de las evidencias pertenecientes a cada actividad de aprendizaje.

Clic aquí para descargar el cronograma de actividades.

Actividad de aprendizaje	Resultado de aprendizaje a alcanzar	Sesión en línea	Tipo de evidencia	Tiempos de entrega	
				Inicia	Termina
Actividades previas			Participar en el **"Foro Social"**. Participar en el **"Sondeo de Conocimientos Previos"**	25/11/2024	30/11/2024
(UNIDAD 1) Reconocer información presentada en diferentes formatos	Comprender y manipular información presentada en formatos de distinto tipo	**Sesión en línea 28 de noviembre de 2024, 10:00 a 11:00 a.m**	Evidencia AA1-Ev1: Evaluación. Evidencia AA1-Ev2: Estudio de Caso.	25/11/2024	30/11/2024
(UNIDAD 2) Realizar operaciones matemáticas básicas en la solución de problemas en contexto	Utilizar operaciones matemáticas básicas para la solución de problemas	**Sesión en línea 3 de diciembre de 2024, 10:00 a 11:00 a.m**	Evidencia AA2-Ev1: Evaluación. Evidencia AA2-Ev2: Foro Temático. "Fundamento y aplicación de estrategias matemáticas"	1/12/2024	5/12/2024
(UNIDAD 3) Establecer distintos	Identificar distintos		Evidencia AA3-Ev1: Evaluación.		

FICHA 3131777



CRONOGRAMA

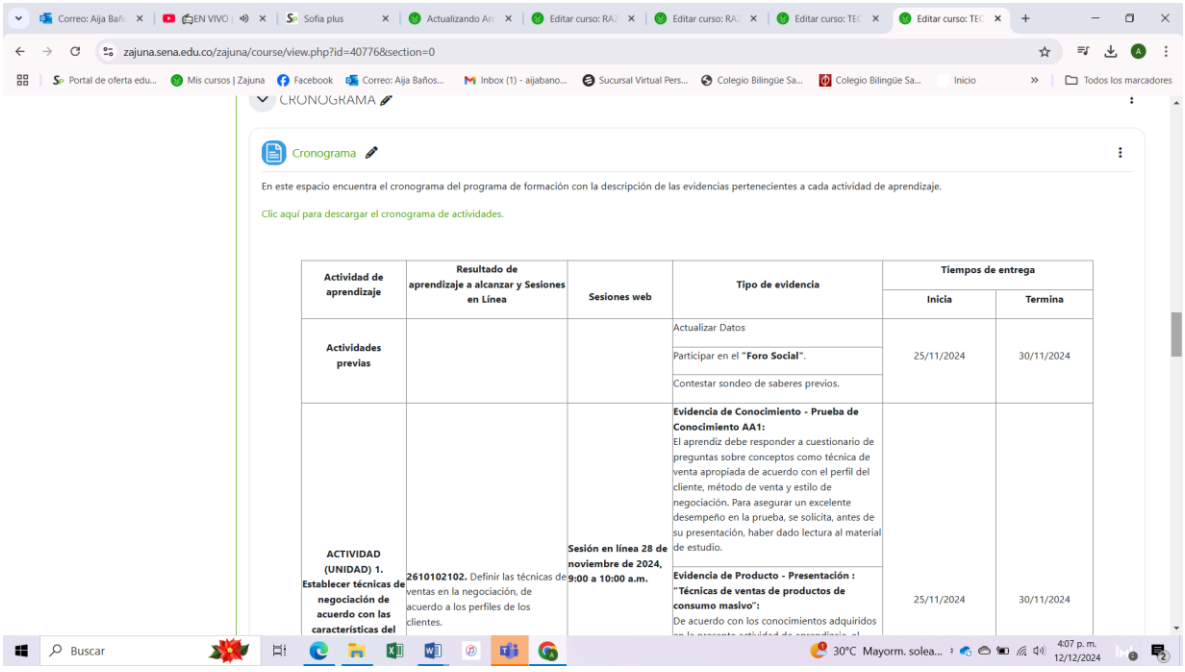
Cronograma

En este espacio encuentra el cronograma del programa de formación con la descripción de las evidencias pertenecientes a cada actividad de aprendizaje.

Clic aquí para descargar el cronograma de actividades.

Actividad de aprendizaje	Resultado de aprendizaje a alcanzar y Sesiones en Línea	Sesiones web	Tipo de evidencia	Tiempos de entrega	
				Inicia	Termina
Actividades previas			Actualizar Datos Participar en el **"Foro Social"**. Contestar sondeo de saberes previos.	18/11/2024	25/11/2024
ACTIVIDAD (UNIDAD) 1. Establecer técnicas de negociación de acuerdo con las características del cliente.	**2610102102.** Definir las técnicas de ventas en la negociación, de acuerdo a los perfiles de los clientes.	**Sesión en línea 20 de NOVIEMBRE de 2024, 10:00 a 11:00 a.m.**	**Evidencia de Conocimiento - Prueba de Conocimiento AA1:** El aprendiz debe responder a cuestionario de preguntas sobre conceptos como técnica de venta apropiada de acuerdo con el perfil del cliente, método de venta y estilo de negociación. Para asegurar un excelente desempeño en la prueba, se solicita, antes de su presentación, haber dado lectura al material de estudio. **Evidencia de Producto - Presentación : "Técnicas de ventas de productos de consumo masivo":** De acuerdo con los conocimientos adquiridos en la presente actividad de aprendizaje, el aprendiz debe entregar una presentación. Para ello, es importante que el aprendiz asuma el rol de vendedor, la presentación debe ser entregada en un video elaborado con la herramienta de su	18/11/2024	25/11/2024

FICHA 3136740



CRONOGRAMA

Cronograma

En este espacio encuentra el cronograma del programa de formación con la descripción de las evidencias pertenecientes a cada actividad de aprendizaje.

Clic aquí para descargar el cronograma de actividades.

Actividad de aprendizaje	Resultado de aprendizaje a alcanzar y Sesiones en Línea	Sesiones web	Tipo de evidencia	Tiempos de entrega	
				Inicia	Termina
Actividades previas			Actualizar Datos Participar en el **"Foro Social"**. Contestar sondeo de saberes previos.	25/11/2024	30/11/2024
ACTIVIDAD (UNIDAD) 1. Establecer técnicas de negociación de acuerdo con las características del	**2610102102.** Definir las técnicas de ventas en la negociación, de acuerdo a los perfiles de los clientes.	**Sesión en línea 28 de noviembre de 2024, 9:00 a 10:00 a.m.**	**Evidencia de Conocimiento - Prueba de Conocimiento AA1:** El aprendiz debe responder a cuestionario de preguntas sobre conceptos como técnica de venta apropiada de acuerdo con el perfil del cliente, método de venta y estilo de negociación. Para asegurar un excelente desempeño en la prueba, se solicita, antes de su presentación, haber dado lectura al material de estudio. **Evidencia de Producto - Presentación : "Técnicas de ventas de productos de consumo masivo":** De acuerdo con los conocimientos adquiridos	25/11/2024	30/11/2024