PROCESAMIENTO DE RECURSOS, "DISPONER LOS RECURSOS DEL PUESTO DE PAGO SEGÚN POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN" FICHA # 3085606 TECNICO EN OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL

TALLER ...85606.docx

FO
fredyfernando oviedocoronado

Responder
Responder a todos
Reenviar

Para:eydispaolaibarrarivas@gmail.com;Gisela Toscano ortega;Karen lorena Villegas Mendoza;y 25 más

Vie 29/11/2024 9:51 AM

TALLER 2 TECNICO EN OPERACIONES COMERCIAL EN RETAIL PROCESAR RECURSO 3085606.docx
30 KB

Buenos días a todos.

Adjunto les envío **"TALLER 2** "DISPONER LOS RECURSOS DEL PUESTO DE PAGO SEGÚN POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN "

"Es en forma GRUPAL

1. **NOVIEMBRE 27 de 2024." DISPONER LOS RECURSOS DEL PUESTO DE PAGO SEGÚN POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN,** Primera actividad cada grupo deberá indagar sobre los recurso de los puestos de pago que deben disponer la organizaciones según sus política y procedimientos, según los protocolos del punto de ventas teniendo en cuenta los diferentes conceptos emitido por especialista en mercadotecnia sobre los puntos de pagos y sus características para así lograr los objetivos propuesto en la organización, así establecer los beneficios que se les pueden brindar a los clientes, para así lograr tener la satisfacción de obtener un buen servicio. De igual forma se debe tener en forma clara que las clasificaciones

de los clientes, tienen diferentes variables para lograr una buena aceptación y penetración de los servicio y producto en el mercadeo.

2. Cada grupo deberá realizar la actividad del tema del resultado de la competencia "**DISPONER LOS RECURSOS DEL PUESTO DE PAGO SEGÚN POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN" y** cada grupo **REALIZAR UNA INVESTIGACION SOBRE LOS CONCEPTO DESCRITO EN LA ACTIVIDAD.** El cual deberán investigar y profundizar sobre el tema donde deben investigar muy bien sobre todo lo relacionado con los conceptos de recaudo en los puntos de pago de productos y servicios, sus características, funciones, atributos y sus estrategias para la presentación de un producto o servicio en los mercados actuales y para poder realizar negocios para satisfacer las necesidades de los clientes potenciales. Se pueden apoyar con video, revista o entrevistas los cual pueden hacer parte de la presentación del trabajo.

3. Realizar el **ANALISIS** y presentarlos en **Word** y realizar las **DIAPOSITIVAS** (pueden utilizar cualquier modelo o tipos de herramientas de presentación de diapositivas) deben contener la información requerida del tema de manera resumida o ilustraciones del tema.

4. **Para la evaluación del trabajo se tendrá en cuenta los siguientes criterios, 30% el trabajo,30% en la presentación de las diapositivas y 40% la sustentación individual.**

5. ***Actividades Aprendizaje - Área Desarrollo Cognitivo:***

Identificar equipo tecnológico y mobiliario teniendo en cuenta requerimientos del formato Comercial Retail.

Los aprendices en los grupos de trabajo investigaran y socializaran al resto de los compañeros (utilizando una metodología escogida por el mismo grupo) en el siguiente contenido de los temas.

6. **INVESTIGAR YDESARROLLAR LOS SIGUEINTES CONCEPTOS**

7. **SE ADJUNTA LA ACTIVIDAD**

8. Desarrollar la actividad y el día **2 de diciembre del** presente deberán CADA APRENDIZ subir el desarrollo de la actividad hasta la 18 :00. PM de la

tarde a la plataforma SAJUNA o en su efecto al correo del instructor Fredy.oviedo@misena.edu.co

Estaré atento a cualquier duda para responder se utilizará el canal de **WhatsApp del grupo de técnico en operaciones comerciales en retail.**