Regional Valle	Centro de Gestión Tecnológica de Servicios **REPORTE DE ACTIVIDADES INSTRUCTOR**	9311-FPI-FO-80 Fecha: Octubre 2013 Versión 1

1. Actividades Academicas de Formación

NOMBRE: JESUS DAVID PERDOMO JACANAMEJOY No. DOCUMENTO DE IDENTIDAD: 1.123.304.062 AÑO 2020 MES Septiembre DEL 01 al 31

No. de Ficha	Ambiente	Código Programa	Resultados de Aprendizaje	Actividad	Fecha		Horario		Días							Total Horas
									L	M	M	J	V	S	D	
					Inicio	Terminación	Desde	Hasta								
2195169	USC	22310076	APLICAR PRUEBAS DE MERCADO A PRODUCTOS O SERVCIOS CON CALIDAD DE SERVICIO TENIENDO EN CUENTA LAS POLITICAS DE LA EMPRESA VALORAR EL CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO O SERVICIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERISTICAS DEL CONSUMIDOR Y LAS VARIABLES DEL MERCADO	Explica adecuadamente los conceptos básicos de mercadeo como base primaria de las ventas.	18/09/2020	24/09/2020	17:00	21:00	X	X	X	X	X			20
2195179	USC	62330032	REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO. DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES. EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA. DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES	Estructuración de un plan de ventas organizado y apropiado de acuerdo a las necesidades de la empresa	18/09/2020	24/09/2020	7:00	11:00	X	X	X	X				20
2195185	USC	22310076	APLICAR PRUEBAS DE MERCADO A PRODUCTOS O SERVCIOS CON CALIDAD DE SERVICIO TENIENDO EN CUENTA LAS POLITICAS DE LA EMPRESA VALORAR EL CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO O SERVICIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERISTICAS DEL CONSUMIDOR Y LAS VARIABLES DEL MERCADO.	Explica adecuadamente los conceptos básicos de mercadeo como base primaria de las ventas.	25/09/2020	30/09/2020	16:00	21:00	X	X	X		X			20
	USC	41311426	ESTABLECER LA COMUNIDAD BENEFICIARIA DEL PROYECTO CON BASE EN TÉCNICAS DE ESTUDIOS CUANTIFICAR LAS ACTIVIDADES DEL PROYECTO DE ACUERDO AL OBJETIVO PRINCIPAL CONSTRUIR EL ÁRBOL DE PROBLEMAS Y OBJETIVOS DE ACUERDO A LA NECESIDAD IDENTIFICADA EVALUAR LOS COSTOS DEL PROYECTO CON BASE EN LAS ACTIVIDADES PREVISTAS	Estructuración de proyectos bajo la metodología MML	14/09/2020	19/09/2020	7:00	12:00	X	X	X			X		25
2195163	USC	41310317	APLICAR SOLUCIONES DE ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE INTERNO Y EXTERNO, TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LA UNIDAD ADMINISTRATIVA Y LA ORGANIZACIÓN, PARA ASI GENERAR LA COLOCACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS ENFOCADOS EN LOS CONOCIMIENTOD DE PRODUCTO, PRECIO, PROMOCION Y PUBLICIDAD. VERIFICAR LA APLICACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS DE ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE, CARA A CARA, DE ACUERDO CON LA POLÍTICA INSTITUCIONAL Y LOS ESTÁNDARES DE CALIDAD ESTABLECIDOS, POR MEDIO DE TECNICAS DE VENTAS ENFOCADOS EN LOS ELEMENTOS BASICOS DE MERCADEO IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DE ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE, CARA A CARA, DE ACUERDO CON LOS ESTÁNDARES DE CALIDAD ESTABLECIDOS POR MEDIO DE TECNICAS DE ESCUCHA PARA ASI IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DEL CLIENTE.	La capacidad de servir a los clientes efectiva y eficientemente, es un problema que toda organización debe afrontar. La dirección de las empresas se encuentra ante una economía donde las relaciones son más importantes que los productos.	25/09/2020	30/09/2020	7:00	12:00	X	X	X			X		20

TOTAL HORAS ACADEMICAS	**105**
TOTAL HORAS ACADEMICAS ADICIONALES MAS ADMINISTRATIVAS	**0**
TOTAL HORAS LABORADAS	**105**