Bogotá D.C., 28 de diciembre de 2024

CUARTO INFORME DE VISITA A LAS ACCIONES DE FORMACIÓN
INFORMACIÓN GENERAL DEL CONVENIO

Conviniente	ASOCIACION CAMPESINA PARA LA PRESERVACION AMBIENTAL Y EL DESARROLLO AGRARIO DE COLOMBIA - ASOCAPRECOL
Convenio n.°	CO1.PCCNTR.6915557 de 2024
Nombre de la acción formativa	AF2 Mercadeo Y Promoción De Productos Agrícolas Sostenibles
Modalidad	Virtual
Grupo	6
Unidad temática	UT3 - Comercialización Y Ventas Efectivas
Tipo de evento formativo	Curso
Lugar de ejecución	Atlántico Baranoa
Fecha de visita	27/11/2024
Hora de la visita	8:00 a 10 am
Interventor que realiza la visita	Galicia Germayne Gómez Goenaga

La Interventoría de la Universidad de Antioquia, en cumplimiento del objeto del **contrato de interventoría n.° CO1.PCCNTR. 6836437 de 2024,** el cual consiste en prestar los servicios de interventoría técnica, administrativa, jurídica, financiera, contable de los convenios suscritos como resultado de la convocatoria **DSNFT – 0001 – FEEC – 2024,** del Programa de Formación Especializada para la Economía Campesina, al convenio suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA y ASOCIACION CAMPESINA PARA LA PRESERVACION AMBIENTAL Y EL DESARROLLO AGRARIO DE COLOMBIA - ASOCAPRECOL, se permite presentar el informe de la visita de campo realizada al evento de la referencia.

1. DATOS DEL CAPACITADOR

- Nombre: Hailyn Ercilia Barrera Ariza
- Identificación: C.C. 57.465.419

2. OBJETIVOS DE LA VISITA

- Verificar el cumplimiento de las actividades de capacitación programadas en los cronogramas aprobados por la Interventoría.

- Verificar las condiciones y los recursos, físicos o digitales, empleados en el desarrollo de la (s) actividad (es) de capacitación.

A continuación, se presentan los resultados de la visita de campo efectuada a las acciones de formación:

3. DESARROLLO DE LA VISITA

3.1. Detalles de la acción de formación: La acción de formación visitada es la AF2 “MERCADEO Y PROMOCIÓN DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS SOSTENIBLES” en su unidad temática 3 - *Comercialización y ventas efectivas*, la cual se imparte con metodología teórico-práctica.

El evento formativo busca Capacitar a los campesinos colombianos en áreas clave como el marketing y la promoción de productos agrícolas, el acceso a financiamiento, y la adopción de tecnologías innovadoras, con el fin de mejorar su capacidad competitiva en mercados globales, para el incremento la productividad y rentabilidad del sector agrícola, y promoción de prácticas sostenibles.

Al revisar el contenido dispuesto en la plataforma y lo impartido en la sesión sincrónica que tuvo lugar con el docente entorno a la temática objeto de la visita, se evidenció en materia la unidad temática número 3 - Comercialización y ventas efectivas.

Así las cosas, se constató que el curso ha sido estructurado en módulos sobre los temas determinados, con la información correspondiente a lo establecido en la propuesta aprobada bajo una metodología teórica y práctica para estimular la adquisición y desarrollo de conocimientos de forma dinámica y flexible. Cada unidad temática proporciona conocimientos prácticos y herramientas aplicables a las particularidades del entorno rural, promoviendo un desarrollo integral y sostenible de las unidades productivas agrícolas.

Teniendo en cuenta que el evento formativo es en modalidad virtual se evidenció que se encuentra definido y disponible para interacción en la plataforma, el foro como un espacio de encuentro y enriquecimiento colectivo de experiencias y aprendizaje.

3.2. Beneficiarios: el número de beneficiarios esperados de acuerdo con el cronograma y la propuesta aprobada es de 30, en la visita se encontraron 37 personas matriculadas para la acción de formación y grupo objeto de revisión.

- Los beneficiarios se encuentran registrados y asignados a los diferentes grupos de los eventos formativos de forma individual y/o masiva.
- Los beneficiarios registrados no se encontraron duplicados
- Los beneficiarios de esta formación son campesinos y campesinas, particularmente trabajadores, productores agrícolas y emprendedores rurales

que potencialmente requieren desarrollar sus capacidades para la gestión eficaz de recursos y habilidades financieras que les permitan garantizar la sostenibilidad económica de sus actividades agrícolas y la mejora de su calidad de vida, tomar decisiones informadas, identificar oportunidades de crecimiento y desarrollo, a su vez poder mejorar su resiliencia frente a los desafíos del sector agrícola.

Los beneficiarios de esta formación son campesinas y campesinos colombianos dedicados a actividades agrícolas, como el cultivo de alimentos, el manejo de ganado y la producción de bienes rurales. A menudo, asumen roles de productores, comercializadores y gestores de pequeñas fincas y parcelas.

3.3. Capacitador o tutor: La docente a cargo de la sesión formativa es Hailyn Ercilia Barrera Ariza identificada con cedula de ciudadanía N° 57.465.419, la cual fue aprobada por la interventoría y coincide con el registrado en el cronograma del proyecto.

3.4. Centro de atención al usuario (CAU)

Durante la visita de la Interventoría, se identificó el espacio dispuesto para soporte técnico denominado Centro de Atención al Usuario (CAU)

4. VALIDACIÓN DE ASPECTOS VERIFICADOS Y APROBADOS

Aspecto	Validación durante la visita
Uso de imagen institucional del SENA	Se valida el uso de las piezas graficas aprobadas por el SENA, el uso de su la imagen institucional del SENA además de esto se encuentra cargados y disponibles para ser reproducidos el video de bienvenida del SENA y el JINGLE
Gratuidad de la formación:	En cumplimiento de lo establecido en la convocatoria y el convenio la leyenda “Las acciones de formación ejecutadas en el marco de la convocatoria DSNFT 0001 FEEC 2024 del Programa de Formación Especializada para la Economía Campesina FEEC son gratuitas para los trabajadores beneficiarios.” se evidenció en la página de inicio de la plataforma, al ingresar a la acción de formación objeto de la visita debajo del jingle del FEEC y antes del video de bienvenida del SENA. Adicionalmente, en el material de formación en la contraportada de la cartilla descargable dispuesta en la plataforma y en la presentación utilizada por el docente en los encuentros sincrónicos.

Aspecto	Validación durante la visita
	
Material de formación	El material de formación de la AF2 MERCADEO Y PROMOCIÓN DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS SOSTENIBLES., se encuentra disponible para consulta y descarga en la plataforma educativa virtual, conforme fue aprobado por la Interventoría. no se encontraron diferencias entre el material aprobado y el consultado durante la visita.
Condiciones del ambiente de formación	El ambiente de formación en modalidad virtual, conforme a lo aprobado, se encuentra en el enlace https://gydvirtual.com.co/.La plataforma virtual tuvo un desempeño apropiado durante la visita, dado que el ingreso fue rápido y de fácil acceso, esta se encuentra disponible y en funcionamiento 24 horas al día, los 7 días de la semana bajo condiciones apropiadas para el acceso de los beneficiarios, el tiempo de respuesta es corto, la parte grafica se carga de manera ágil y sin ningún inconveniente. Durante la visita de la Interventoría, se identificó el espacio dispuesto para soporte técnico denominado Centro de Atención al Usuario (CAU), en el margen izquierdo de la pantalla principal. El ambiente virtual de aprendizaje es agradable, intuitivo y diseñado a la medida, en él se identificaron herramientas informáticas adicionales que permiten interactuar con el contenido, por ejemplo, videos introducción y desarrollo de la unidad temática, actividades, talleres, evaluaciones

5. SEGUIMIENTO ACADÉMICO

5.1. Sesiones sincrónicas: durante la visita se verificó que el conviniente almacenó en la plataforma virtual las grabaciones de las siguientes sesiones sincrónicas realizadas por el capacitador:

Sesión	Aspectos verificados
Inicial: apertura del evento de formación	**Encuentro programado para el 27 de noviembre. A la fecha de la visita aún no se habilita el link de acceso**

Sesión	Aspectos verificados
	AF2 - Mercadeo y promoción de productos agrícolas sostenibles G 6 Fecha: 27/11/2024 | Hora: 07:00:00 p. m. | Link de ingreso: https://meet.google.com/mep-rwpx-efv | Link de la grabación: Última modificación: miércoles, 27 de noviembre de 2024, 13:54

Por lo anterior, la interventoría no pudo verificar el reporte de la asistencia correspondiente

6. HALLAZGOS

No se evidencian Hallazgos

7. RECOMENDACIONES

Dar continuidad a las labores de acompañamiento y apoyo a los beneficiarios que se brindan desde la coordinación de los eventos formativos, asegurando que el avance y culminación del curso sea satisfactorio y oportuno.

8. CONCLUSIONES

- El uso del espacio virtual permite un buen desempeño en el cumplimiento de las actividades propuestas en la propuesta.
- La plataforma está diseñada de manera práctica y pedagógica de tal forma que los participantes puedan realizar la capacitación de manera eficiente.
- La acción de formación, así como la unidad temática respectiva, corresponden a lo registrado en el cronograma detallado remitido por el conviniente.
- El material de formación se encuentra disponible para los beneficiarios en plataforma.
- La temática tratada fue pertinente de acuerdo con lo indicado en la propuesta aprobada para la formación visitada.

9. REGISTRO VISUAL

A continuación, se detalla el registro visual recolectado durante la visita:

Capacitadores de la acción de formación

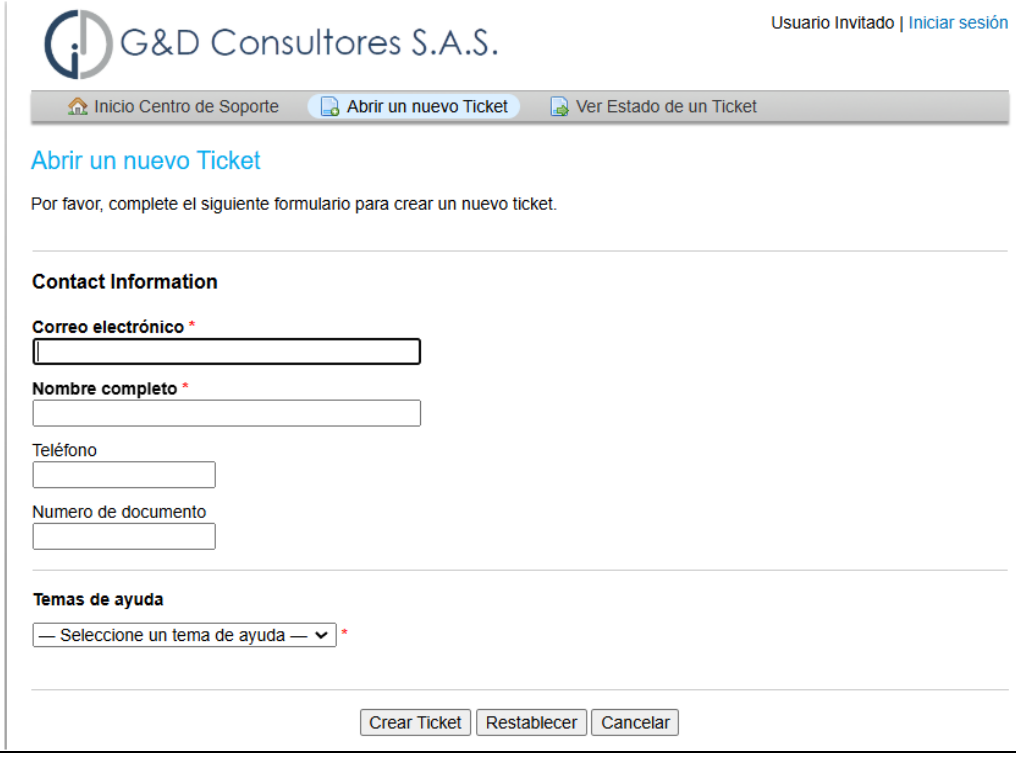


HAILYN ERCILIA BARRERA ARIZA

Mensaje Añadir a contactos

Ingeniera especialista en gerencia de proyectos con experiencia en formulación y ejecución de programas de crecimiento empresarial, búsqueda y consecución de nuevas oportunidades de negocio a través de la presentación estratégica de productos y servicios; apertura de nuevos mercados y consecución de distribuidores y proveedores estratégicos; elaboración de análisis de precios unitarios y asignación de tarifas de comercialización; y desarrollo de planes para la consecución de recursos de apalancamiento para ideas de negocios.

Soporte técnico - Centro de Atención al Usuario (CAU)



Unidad temática visitada


COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS EFECTIVAS
Comenzar
SENA
ASOCAPRECOL
G&D Consultores S.A.S.


CONTENIDO
Canales de comercialización para productos agrícolas
Estrategias de acceso a mercados para el agro
Técnicas de negociación en el sector agrícola
Fijación de precios competitivos para productos agrícolas
Atención al cliente y fidelización en el sector agrícola
SENA
ASOCAPRECOL
G&D Consultores S.A.S.


Coseche, venda a la fija
Es la estrategia encaminada a mejorar los ingresos y calidad de vida de los agricultores colombianos, con ella avanzamos en la construcción de un campo con mayor equidad. Conecta de forma directa los productores con la agroindustria y el comercio, asegurando la venta anticipada de sus cosechas antes de sembrar, materias primas de calidad y alimentos sanos a precios asequibles.
Trae numerosas ventajas para los productores agropecuarios. La principal de ellas es contar con la venta segura de su cosecha bajo parámetros de mercado para la definición del precio de compra y sabiendo de antemano las características de calidad y volumen para la entrega de sus productos.
SENA
ASOCAPRECOL
G&D Consultores S.A
Ventajas de la estrategia
PARA LOS PRODUCTORES
La Agricultura por Contrato trae numerosas ventajas para los productores agropecuarios. La principal de ellas es contar con la venta segura de su cosecha bajo parámetros de mercado para la definición del precio de compra y sabiendo de antemano las características de calidad y volumen para la entrega de sus productos.
SENA
ASOCAPRECOL
G&D Consultores


Brechas en tu mercado
Encuentra las brechas en tu mercado. Por ejemplo, Tumbling Shoals Farm en Carolina del Norte compró un tostador para vender pimientos rojos asados en su mercado de agricultores, lo que aumentó significativamente el precio de venta de sus pimientos con poco más costo que esta inversión en equipos.
SENA
ASOCAPRECOL
G&D Consultores S.A.S
Los precios
Los precios pueden parecer abrumadores para un agricultor principiante que vende en los mercados de agricultores, pero si trabaja para comprender sus costos de producción, su cliente y cómo su producto proporciona valor a ese cliente, estará bien encaminado hacia una estrategia de precios basada en valores.
SENA
ASOCAPRECOL
G&D Consultores S.A.S.

3.5. ATENCIÓN AL CLIENTE Y FIDELIZACIÓN EN EL SECTOR AGRÍCOLA

Para que un agronegocio progrese necesita gestionar adecuadamente un factor crítico, el servicio al cliente. Se que te parecerá reiterativo hablar de esto, pero, te aseguro que la retención de clientes como la reputación de tu marca agropecuaria depende en gran medida de él.

Siempre es positivo retomar la importancia del servicio al cliente para tu empresa agropecuaria. Para dejarlo claro desde un inicio, un correcto servicio de atención al cliente es un trabajo en equipo. No solo debe centrarse en el equipo de ventas agropecuarias, sino en todos los puntos de contactos con el cliente, toda aquella interacción de un cliente con un producto o servicio en tu empresa. Esto va más allá del Customer journey.

SENA ASOCAPRECOL G&D Consultores S

¿Qué es el servicio al cliente en una empresa agropecuaria?

El **servicio de atención** al cliente es toda asistencia, asesoramiento como soporte que brindas a tus clientes potenciales como activos, antes, durante o después de la compra de un producto o contratación de un servicio agropecuario. El servicio de atención al **cliente agropecuario** no es solo lo que sucede cuando un cliente te llama por teléfono, escribe un chat o te envía un correo electrónico, también involucran a otros procesos.

Con el avance de las **nuevas tecnologías**, de las redes sociales y eCommerce se han desatados determinados nudos de comunicación dando lugar a una nueva era de atención al cliente.

SENA ASOCAPRECOL G&D Consultores S.A.S.

Material de formación





Beneficiarios participantes de la acción de formación (rol estudiante)

AF2 - Mercadeo y promoción de productos agrícolas sostenibles G 6

Participantes

× Rol: Estudiante

Buscar palabra clave o seleccionar filtro

Número de participantes: 37

Nombre: Todo A B C D E F G H I J K L M N Ñ O P Q R S T U V W X Y Z

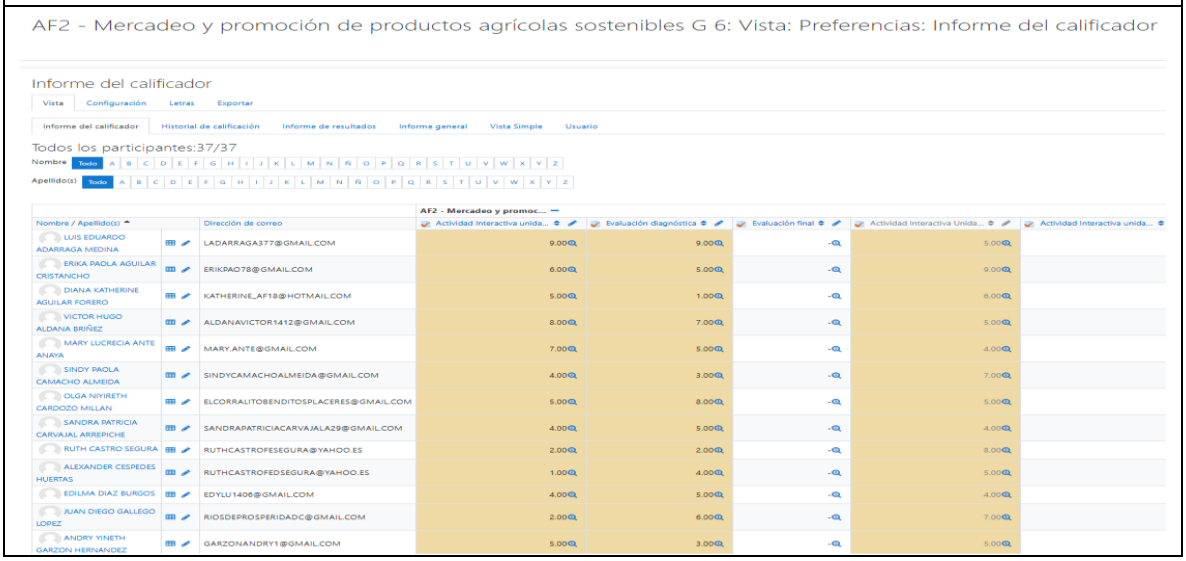
Apellido(s): Todo A B C D E F G H I J K L M N Ñ O P Q R S T U V W X Y Z

1 2 »

Nombre / Apellido(s)	Dirección de correo	Roles	Grupos	Último acceso al curs
ALEXANDER CESPEDES HUERTAS	RUTHCASTROFEDSEGURA@YAHOO.ES	Estudiante	No hay grupos	Nunca
AMINTA MILENA JERONIMO NAVAS	MILENAJNAVAS@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	4 horas 11 minutos
ANA GREGORIA MONTES NAVARRO	MONTESNAVARROANAGREGORIA@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	Nunca
ANDRY YINETH GARZON HERNANDEZ	GARZONANDRY1@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	Nunca
CAROLINA PERDOMO ANDRADE	CARITOPERDOMO662@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	2 horas 44 minutos
DAVID RICARDO HURTADO PRIETO	KANU231@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	Nunca
DIANA KATHERINE AGUILAR FORERO	KATHERINE_AF18@HOTMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	Nunca
EDILMA DIAZ BURGOS	EDYLU1406@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	1 día 7 horas
EFRAIN RAFAEL TURISO BENITEZ	ZABALAANYEL17@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	Nunca
ELMAR GOMEZ	ELMARG1960@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	Nunca
ERIKA PAOLA AGUILAR CRISTANCHO	ERIKPAO78@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	Nunca
GLADYS LEDEZMA CAMPO	DILAMA300586@GMAIL.COM.CO	Estudiante	No hay grupos	Nunca

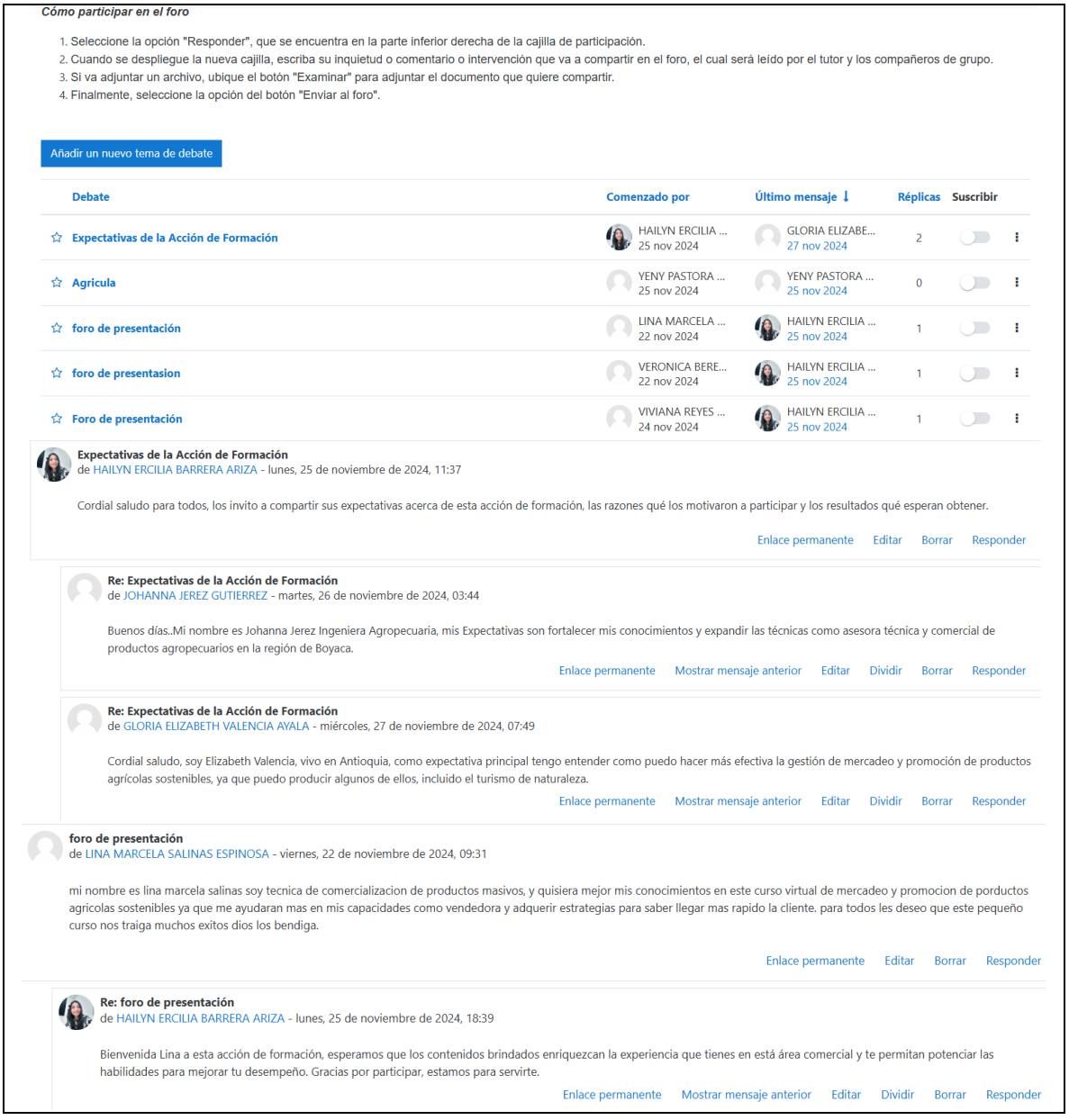
GLORIA ELIZABETH VALENCIA AYALA	ELIZABETHVALENCIAA13@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	13 horas 15 minutos
GLORIA YANETH PEÑA GUAÑARITA	GLORIAP197710@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	4 días 5 horas
JOHANNA JEREZ GUTIERREZ	JJEREZGU@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	1 día 18 horas
JUAN DIEGO GALLEGO LOPEZ	RIOSDEPROSPERIDADC@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	Nunca
LINA MARCELA SALINAS ESPINOSA	LINAMARCELASALINASESPINOSA@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	1 día 5 horas
LUIS EDUARDO ADARRAGA MEDINA	LADARRAGA377@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	Nunca
MARIA ISABEL RODRIGUEZ	SARAISABELIR5360226@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	Nunca
MARIA YOLANDA PAIPILLA MALAGON	MARYOLY0102@HOTMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	Nunca
MARY LUCRECIA ANTE ANAYA	MARY.ANTE@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	Nunca
OCTAVIO MENDOZA GAMBOA	RUTHCASTROFGSEGURA@YAHOO.ES	Estudiante	No hay grupos	Nunca
OLGA NIYIRETH CARDOZO MILLAN	ELCORRALITOBENDITOSPLACERES@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	Nunca
PABLO FERNANDO SANCHEZ SANCHEZ	RUTHCASTROSEGURA@YAHOO.ES	Estudiante	No hay grupos	Nunca
PATRICIA EUGENIA GAVIRIA VIDAL	GAVIRIAEU@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	Nunca
PEDRO ANTONIO PULIDO	ASGASGY@HOTMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	Nunca
ROBEHR ALEJANDRO GIL RODRIGUEZ	KARENGIL1228@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	2 días 12 horas
RUTH CASTRO SEGURA	RUTHCASTROFESEGURA@YAHOO.ES	Estudiante	No hay grupos	6 días 8 horas
SANDRA PATRICIA CARVAJAL ARREPICHE	SANDRAPATRICIACARVAJALA29@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	Nunca
SARA KATHERIN POSADA RAMIREZ	VSARAPO10@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	Nunca
SINDY PAOLA CAMACHO ALMEIDA	SINDYCAMACHOALMEIDA@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	1 día 12 horas
VERONICA BERENICE RUEDA DIAZ	VERONICARUEDA695@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	6 horas 57 minutos
VICTOR HUGO ALDANA BRIÑEZ	ALDANAVICTOR1412@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	3 días 14 horas
VIVIANA REYES AYALA	VIVIDYLAN1616@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	1 día 11 horas
YENY PASTORA RUBIO JARAMILLO	CONMEMORIAHAYJUSTICIA@GMAIL.COM	Estudiante	No hay grupos	2 días 1 hora

Progreso académico de los beneficiarios



Nombre / Apellido(s)	Dirección de correo	Actividad Interactiva unida...	Evaluación diagnóstica	Evaluación final	Actividad Interactiva Unida...
ANDRY YINETH GARZON HERNANDEZ	GARZONANDRY1@GMAIL.COM	5.00	3.00	-	5.00
PATRICIA EUGENIA GAVIRIA VIDAL	GAVIRIAEU@GMAIL.COM	6.00	5.00	-	8.00
ROBEHR ALEJANDRO GIL RODRIGUEZ	KARENGIL1228@GMAIL.COM	5.00	7.00	-	5.00
ELMAR GOMEZ	ELMARG1960@GMAIL.COM	8.00	8.00	-	9.00
DAVID RICARDO HURTADO PRIETO	KANU231@GMAIL.COM	4.00	9.00	-	6.00
JOHANNA JEREZ GUTIERREZ	JJEREZGU@GMAIL.COM	6.00	25.00	-	6.67
AMINTA MILENA JERONIMO NAVAS	MILENAJNAVAS@GMAIL.COM	10.00	25.00	-	10.00
GLADYS LEDEZMA CAMPO	DILAMA300586@GMAIL.COM.CO	5.00	5.00	-	5.00
YULI ANDREA MANCIPE MORENO	AMANCIPE94@GMAIL.COM	6.00	5.00	-	8.00
OCTAVIO MENDOZA GAMBOA	RUTHCASTROFGSEGURA@YAHOO.ES	4.00	9.00	-	5.00
ANA GREGORIA MONTES NAVARRO	MONTESNAVARROANAGREGORIA@GMAIL.COM	7.00	6.00	-	4.00
YESMIN ANDREA NARVAEZ PEREZ	YESANNAPE@HOTMAIL.COM	5.00	5.00	-	7.00
MARIA YOLANDA PAIPILLA MALAGON	MARYOLY0102@HOTMAIL.COM	8.00	8.00	-	5.00
GLORIA YANETH PEÑA GUAÑARITA	GLORIAP197710@GMAIL.COM	5.00	7.00	-	8.00
CAROLINA PERDOMO ANDRADE	CARITOPERDOMO662@GMAIL.COM	8.00	4.00	15.00	10.00
SARA KATHERIN POSADA RAMIREZ	VSARAPO10@GMAIL.COM	8.00	7.00	-	5.00
PEDRO ANTONIO PULIDO	ASGASGY@HOTMAIL.COM	5.00	5.00	-	8.00
VIVIANA REYES AYALA	VIVIDYLAN1616@GMAIL.COM	10.00	5.00	25.00	0.00
MARIA ISABEL RODRIGUEZ	SARAISABELIR5360226@GMAIL.COM	4.00	8.00	-	5.00
YENY PASTORA RUBIO JARAMILLO	CONMEMORIAHAYJUSTICIA@GMAIL.COM	7.00	5.00	17.50	1.67
VERONICA BERENICE RUEDA DIAZ	VERONICARUEDA695@GMAIL.COM	8.00	17.50	-	5.00

Comunicación con los beneficiarios



Cómo participar en el foro

1. Seleccione la opción "Responder", que se encuentra en la parte inferior derecha de la cajilla de participación.
2. Cuando se despliegue la nueva cajilla, escriba su inquietud o comentario o intervención que va a compartir en el foro, el cual será leído por el tutor y los compañeros de grupo.
3. Si va adjuntar un archivo, ubique el botón "Examinar" para adjuntar el documento que quiere compartir.
4. Finalmente, seleccione la opción del botón "Enviar al foro".

Añadir un nuevo tema de debate

Debate	Comenzado por	Último mensaje	Réplicas	Suscribir
Expectativas de la Acción de Formación	HAILYN ERCILIA ... 25 nov 2024	GLORIA ELIZABE... 27 nov 2024	2	
Agricula	YENY PASTORA ... 25 nov 2024	YENY PASTORA ... 25 nov 2024	0	
foro de presentación	LINA MARCELA ... 22 nov 2024	HAILYN ERCILIA ... 25 nov 2024	1	
foro de presentasion	VERONICA BERE... 22 nov 2024	HAILYN ERCILIA ... 25 nov 2024	1	
Foro de presentación	VIVIANA REYES ... 24 nov 2024	HAILYN ERCILIA ... 25 nov 2024	1	

Expectativas de la Acción de Formación
de HAILYN ERCILIA BARRERA ARIZA - lunes, 25 de noviembre de 2024, 11:37

Cordial saludo para todos, los invito a compartir sus expectativas acerca de esta acción de formación, las razones qué los motivaron a participar y los resultados qué esperan obtener.

Enlace permanente Editar Borrar Responder

Re: Expectativas de la Acción de Formación
de JOHANNA JEREZ GUTIERREZ - martes, 26 de noviembre de 2024, 03:44

Buenos días..Mi nombre es Johanna Jerez Ingeniera Agropecuaria, mis Expectativas son fortalecer mis conocimientos y expandir las técnicas como asesora técnica y comercial de productos agropecuarios en la región de Boyaca.

Enlace permanente Mostrar mensaje anterior Editar Dividir Borrar Responder

Re: Expectativas de la Acción de Formación
de GLORIA ELIZABETH VALENCIA AYALA - miércoles, 27 de noviembre de 2024, 07:49

Cordial saludo, soy Elizabeth Valencia, vivo en Antioquia, como expectativa principal tengo entender como puedo hacer más efectiva la gestión de mercadeo y promoción de productos agrícolas sostenibles, ya que puedo producir algunos de ellos, incluido el turismo de naturaleza.

Enlace permanente Mostrar mensaje anterior Editar Dividir Borrar Responder

foro de presentación
de LINA MARCELA SALINAS ESPINOSA - viernes, 22 de noviembre de 2024, 09:31

mi nombre es lina marcela salinas soy tecnica de comercializacion de productos masivos, y quisiera mejor mis conocimientos en este curso virtual de mercadeo y promocion de porductos agricolas sostenibles ya que me ayudaran mas en mis capacidades como vendedora y adquerir estrategias para saber llegar mas rapido la cliente. para todos les deseo que este pequeño curso nos traiga muchos exitos dios los bendiga.

Enlace permanente Editar Borrar Responder

Re: foro de presentación
de HAILYN ERCILIA BARRERA ARIZA - lunes, 25 de noviembre de 2024, 18:39

Bienvenida Lina a esta acción de formación, esperamos que los contenidos brindados enriquezcan la experiencia que tienes en está área comercial y te permitan potenciar las habilidades para mejorar tu desempeño. Gracias por participar, estamos para servirte.

Enlace permanente Mostrar mensaje anterior Editar Dividir Borrar Responder

10. CONCEPTO ACÁDEMICO

En esta plataforma virtual, cabe resaltar de manera positiva la organización y presentación de los contenidos y el diseño de las actividades pedagógicas para los beneficiarios y la Acción de Formación “Mercadeo y promoción de productos agrícolas sostenibles”.

La formación especializada en mercadeo y promoción de productos agrícolas sostenibles es fundamental para empoderar a los campesinos y mejorar su capacidad de competir en mercados nacionales e internacionales. Esta acción de formación proporcionará herramientas y conocimientos específicos para que los agricultores implementen prácticas sostenibles, accedan a financiamiento y mercados, y adopten tecnologías avanzadas. Así, se promoverá un desarrollo agrícola sostenible, se fortalecerá la economía rural y se mejorará la calidad de vida de los campesinos.

Cada unidad temática proporciona capacitar a los campesinos colombianos en áreas clave como el marketing y la promoción de productos agrícolas, Comercialización y ventas efectivas, Marketing social y responsabilidad empresarial en el agro, y Enfoque transversal de sostenibilidad con el fin de mejorar su capacidad competitiva en mercados globales, para el incremento la productividad y rentabilidad del sector agrícola, y promoción de prácticas sostenibles. Estos se encuentran organizados a través de los recursos que la misma plataforma provee para el montaje de contenidos, como cuestionarios, videos, foro además de la posibilidad de acceder a las secciones sincrónicas y enlaces a información interna y externa, que involucran de manera activa a los beneficiarios en su proceso de aprendizaje.

La acción de formación visitada y unidad temática analizada cumple y es integral en su contenido con el objetivo y temas del proyecto aprobado

MARTHA CECILIA ÁLVAREZ OSORIO
Coordinador académico
Proyecto Interventoría SENA
Universidad de Antioquia

GALICIA GÓMEZ GOENAGA
Interventor Académico
Proyecto Interventoría SENA
Universidad de Antioquia

Copia: Dra. Lady Beatriz Quevedo Cantor – Coordinadora del Grupo de Gestión para la Productividad y Competitividad

Proyectó: Diego Hernán Rivera Flórez – Interventor
Revisó: Martha Álvarez – Coordinadora académica