TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: MARIO GERMAN MONTAÑO GALLARDO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE TECNOLOGIAS AGROINDUSTRIALES

FECHA INICIAL: 01/09/2025 00:00:00

FECHA FINAL: 30/09/2025 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3305619 - ADMINISTRACION Y CONTROL DE INVENTARIOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: CONTROLAR INVENTARIOS DE ACUERDO CON LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ESTIMAR COSTOS DE INVENTARIOS SEGÚN MÉTODOS DE VALUACIÓN, ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

IDENTIFICAR FUNCIONES, MÉTODOS, TIPOS Y SISTEMAS DE INVENTARIOS.

IMPLEMENTAR MÉTODOS DE CONTROL DE INVENTARIOS, SEGÚN POLÍTICAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 10,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3332666 - ADMINISTRACION Y CONTROL DE INVENTARIOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: CONTROLAR INVENTARIOS DE ACUERDO CON LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ESTIMAR COSTOS DE INVENTARIOS SEGÚN MÉTODOS DE VALUACIÓN, ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

IDENTIFICAR FUNCIONES, MÉTODOS, TIPOS Y SISTEMAS DE INVENTARIOS.

IMPLEMENTAR MÉTODOS DE CONTROL DE INVENTARIOS, SEGÚN POLÍTICAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 30,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3332674 - ADMINISTRACION Y CONTROL DE INVENTARIOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: CONTROLAR INVENTARIOS DE ACUERDO CON LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ESTIMAR COSTOS DE INVENTARIOS SEGÚN MÉTODOS DE VALUACIÓN, ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

IDENTIFICAR FUNCIONES, MÉTODOS, TIPOS Y SISTEMAS DE INVENTARIOS.

IMPLEMENTAR MÉTODOS DE CONTROL DE INVENTARIOS, SEGÚN POLÍTICAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 30,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3305621 - ENFOQUE Y TENDENCIAS DE LOS NEGOCIOS ELECTRONICOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ADMINISTRAR PROYECTOS DE NEGOCIO ONLINE SEGÚN POLÍTICAS DE COMERCIALIZACIÓN Y TECNOLOGÍA EXISTENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR ESTRATEGIAS DE MARKETING ONLINE, SEGÚN EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO REQUERIDO.

DIAGNOSTICAR LA SITUACIÓN INTERNA Y EXTERNA DE LA ORGANIZACIÓN TENIENDO EN CUENTA LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA Y EL TIPO DE MERCADO.

DISEÑAR ESTRATEGIAS QUE GENEREN VALOR AGREGADO A PRODUCTOS Y/O SERVICIOS, TENIENDO EN CUENTA LAS NECESIDADES DEL CLIENTE.

DISEÑAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING DE UN NEGOCIO ELECTRÓNICO SEGÚN LAS POLÍTICAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

ESTABLECER EL PRODUCTO O SERVICIO A OFRECER EN EL NEGOCIO ELECTRÓNICO, SEGÚN LAS NECESIDADES DEL MERCADO.

IDENTIFICAR LOS COMPONENTES DE UN PLAN ESTRATÉGICO DE NEGOCIO ELECTRÓNICO, TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

IDENTIFICAR LOS REQUERIMIENTOS DEL NEGOCIO ELECTRÓNICO, SEGÚN LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN Y LAS OPORTUNIDADES DEL MERCADO.

RECONOCER LOS BENEFICIOS DEL COMERCIO Y EL NEGOCIO ELECTRÓNICO, A PARTIR DEL ESTUDIO DE MERCADO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 10,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3332673 - ADMINISTRACION Y CONTROL DE INVENTARIOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: CONTROLAR INVENTARIOS DE ACUERDO CON LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ESTIMAR COSTOS DE INVENTARIOS SEGÚN MÉTODOS DE VALUACIÓN, ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

IDENTIFICAR FUNCIONES, MÉTODOS, TIPOS Y SISTEMAS DE INVENTARIOS.

IMPLEMENTAR MÉTODOS DE CONTROL DE INVENTARIOS, SEGÚN POLÍTICAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 30,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3305620 - TECNICAS EN VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

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

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 10,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3314160 - EMPRENDIMIENTO DIGITAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA 1: DETERMINAR LAS COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS DE ACUERDO CON LOS POSTULADOS DE LA UNESCO

RA 2: ESTABLECER HERRAMIENTAS DIGITALES DE ACUERDO CON LA IDEA DE NEGOCIO

RA 3: ESTRUCTURAR EL MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LA TECNOLOGÍA DIGITAL SELECCIONADA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 8,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3332672 - ADMINISTRACION Y CONTROL DE INVENTARIOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: CONTROLAR INVENTARIOS DE ACUERDO CON LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ESTIMAR COSTOS DE INVENTARIOS SEGÚN MÉTODOS DE VALUACIÓN, ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

IDENTIFICAR FUNCIONES, MÉTODOS, TIPOS Y SISTEMAS DE INVENTARIOS.

IMPLEMENTAR MÉTODOS DE CONTROL DE INVENTARIOS, SEGÚN POLÍTICAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 30,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3305622 - DESARROLLO DE UN MODELO DE PLANEACION ESTRATEGICA DE NEGOCIOS ELECTRONICOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ADMINISTRAR PROYECTOS DE NEGOCIO ONLINE SEGÚN POLÍTICAS DE COMERCIALIZACIÓN Y TECNOLOGÍA EXISTENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR ESTRATEGIAS DE MARKETING ONLINE, SEGÚN EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO REQUERIDO.

DIAGNOSTICAR LA SITUACIÓN INTERNA Y EXTERNA DE LA ORGANIZACIÓN TENIENDO EN CUENTA LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA Y EL TIPO DE MERCADO.

DISEÑAR ESTRATEGIAS QUE GENEREN VALOR AGREGADO A PRODUCTOS Y/O SERVICIOS, TENIENDO EN CUENTA LAS NECESIDADES DEL CLIENTE.

DISEÑAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING DE UN NEGOCIO ELECTRÓNICO SEGÚN LAS POLÍTICAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

ESTABLECER EL PRODUCTO O SERVICIO A OFRECER EN EL NEGOCIO ELECTRÓNICO, SEGÚN LAS NECESIDADES DEL MERCADO.

IDENTIFICAR LOS COMPONENTES DE UN PLAN ESTRATÉGICO DE NEGOCIO ELECTRÓNICO, TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

IDENTIFICAR LOS REQUERIMIENTOS DEL NEGOCIO ELECTRÓNICO, SEGÚN LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN Y LAS OPORTUNIDADES DEL MERCADO.

RECONOCER LOS BENEFICIOS DEL COMERCIO Y EL NEGOCIO ELECTRÓNICO, A PARTIR DEL ESTUDIO DE MERCADO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 10,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 168,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s: 0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	0,00

INSTRUCTOR: MARIO GERMAN MONTAÑO GALLARDO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE TECNOLOGIAS AGROINDUSTRIALES