SENA Emprende Rural | SENA | FONDO emprender

SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

INFORME: REPORTE DE ACTIVIDADES DIARIAS POR PARTE DE INSTRUCTORES DEL PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL – SER- REGIONAL CÓRDOBA

FECHA:	01 de Septiembre de 2O2O
NOMBRE DE INSTRUCTOR:	YHOJAN AGAMEZ RAMOS
CÓDIGO DE FICHA:	2149259
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE HUEVOS
UBICACIÓN:	SAHAGUN VEREDA EL COROZO
NOMBRE DEL APRENDIZ LÍDER:	DUVAN ALVAREZ VEGA
TELEFONO DE CONTACTO APRENDIZ LIDER:	3146337192
MEDIO DE CONTACTO USADO:	WHATSAPP, CORREO ELECTRONICO Y LLAMADA TELEFONICA

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

Fase del Proyecto : PLANEACION

Actividad del Proyecto: Implementación de la Unidad productiva

Competencias: Programar proyectos según especificaciones técnicas y métodos de planeación

Resultados de Aprendizaje:

- Identificar el problema a solucionar de acuerdo con información técnica recolectada, necesidades del sector productivo y entorno y utilizando herramientas de planeación.
- Reconocer las debilidades para la ejecución del proyecto y opciones de mejora para la sostenibilidad de acuerdo con los objetivos planteados.
- Distribuir los recursos para la elaboración del proyecto según cronograma y presupuesto definido.
-
- Determinar las actividades a desarrollar en la formulación del proyecto según idea seleccionada y herramientas de planeación
- Verificar la viabilidad del proyecto teniendo en cuenta los objetivos propuestos y requerimientos técnicos.

Actividades de Aprendizaje a desarrollar: En esta actividad se desarrolla la temática de del módulo **N°4 Ventas Y estrategias de ventas Publicidad**

Indicar que información le fue enviada a los aprendices y como fue la retroalimentación.
La información fue enviada fue en un documento PDF con un contenido en los siguientes temas:

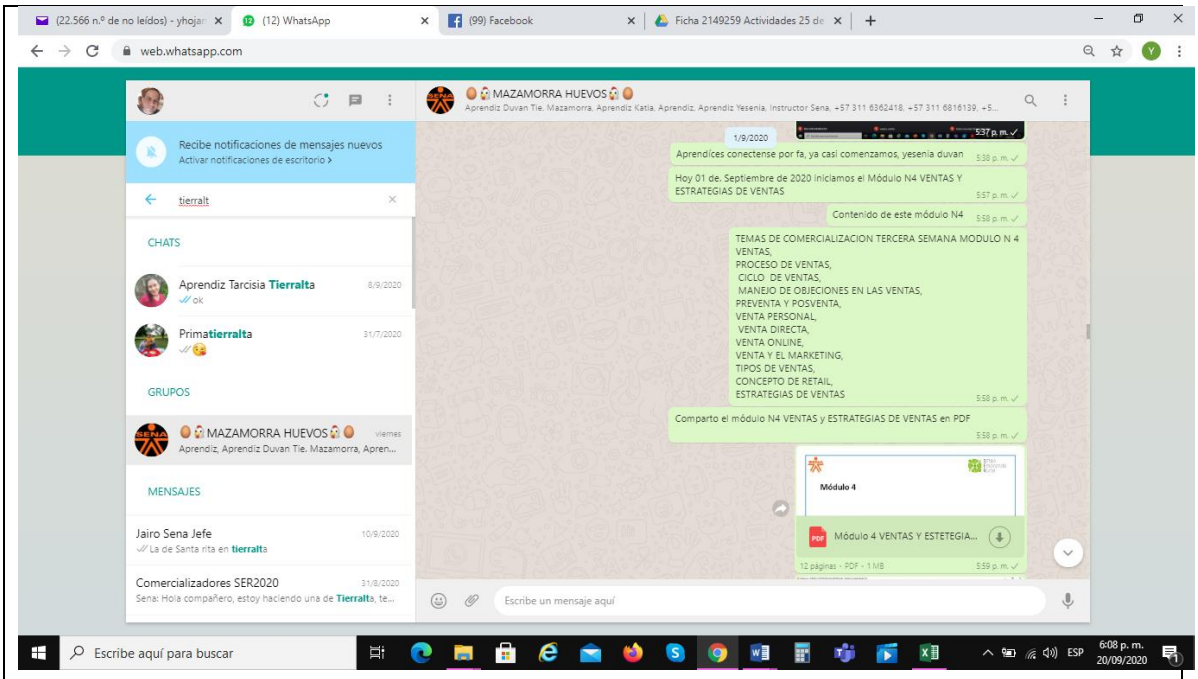
1. Ventas,
2. Proceso de ventas,
3. Ciclo de ventas,
4. Manejo de objeciones en las ventas,
5. Preventa y posventa,
6. Venta personal,
7. Venta directa,
8. Venta online,
9. Venta y el marketing,
10. Tipos de ventas,
11. Concepto de retail,
12. Estrategias de ventas

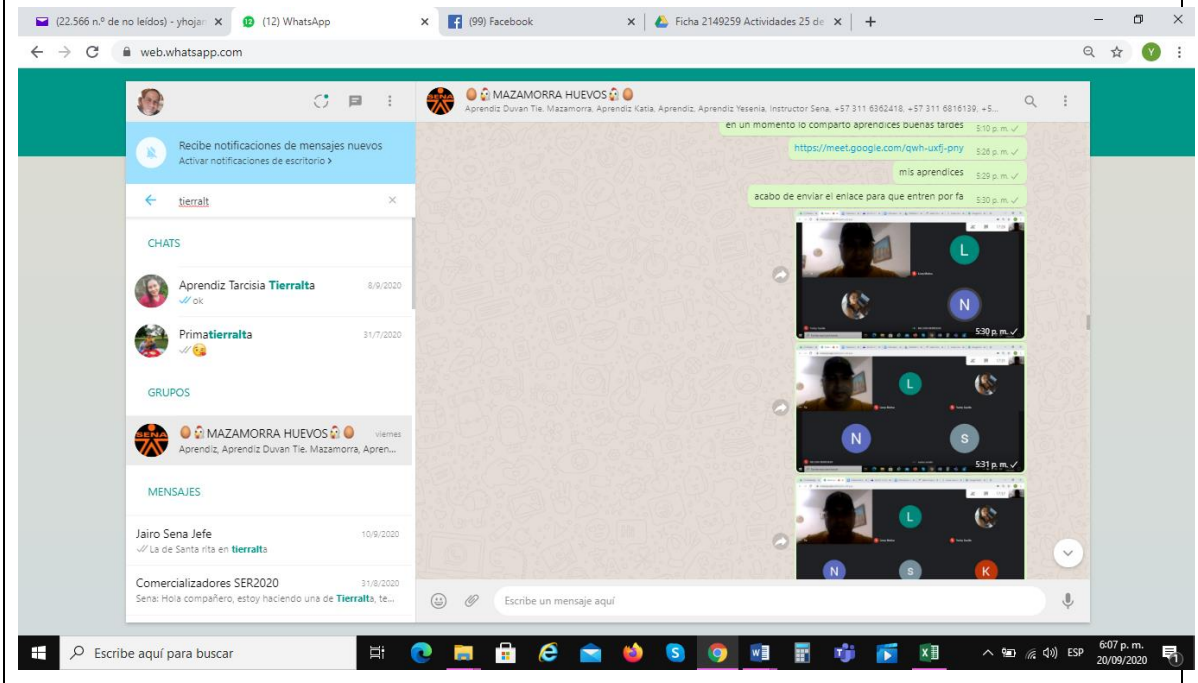
RETROALIMENTACION: Los aprendices enviaron las evidencias del Módulo **N°3 Distribución y Precio, Promoción y** que se trató en la formación del 25 de agosto, evidencia que consistía en un resumen de dicho modulo la cual fue compartida en el trascurso de la semana y fue una actividad que se dejó para realizarla en casa, la actividad se deja en evidencia adjunto pantallazos de los aprendices

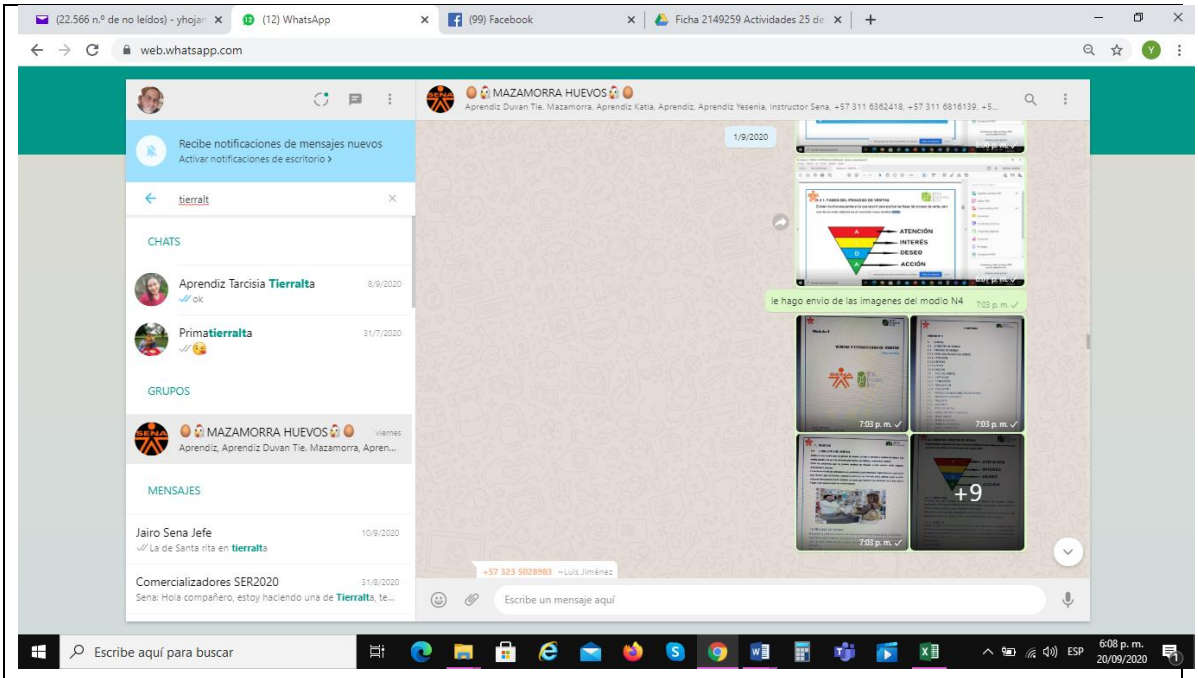
Para la formación de hoy 01 de septiembre, se compartió el material de estudio del Módulo **N°4 Ventas Y estrategias de ventas** El material pedagógico fue enviado esta PDF con imágenes y contenido animado, con el fin de que haya una interactividad del material de estudio y así ellos puedan entender desde la lectura cada uno de los contenidos, fue compartida por medio de videoconferencia a través de meet google y whatsapp, correos electrónicos suministrado por los aprendices. Para hacerle la respectiva transferencia de los lineamientos del programa SER dentro de este módulo N°4 la retroalimentación hubo una participación activa de los aprendices hacia el tema, expectativas del módulo compartido. También se comparte la guía de aprendizaje N°4 y el plan de sesión N°4 se les transfiere todo lo relacionado para los próximos los encuentros, se les deja como actividad para que hagan un resumen de lo que entendieron del documento y la próxima formación dentro de 8 días harán sus aportes el whatsapp, correos electrónicos entre otros medios digitales.

EVIDENCIAS: (Pegar pantallazos de los instrumentos enviados a los aprendices).

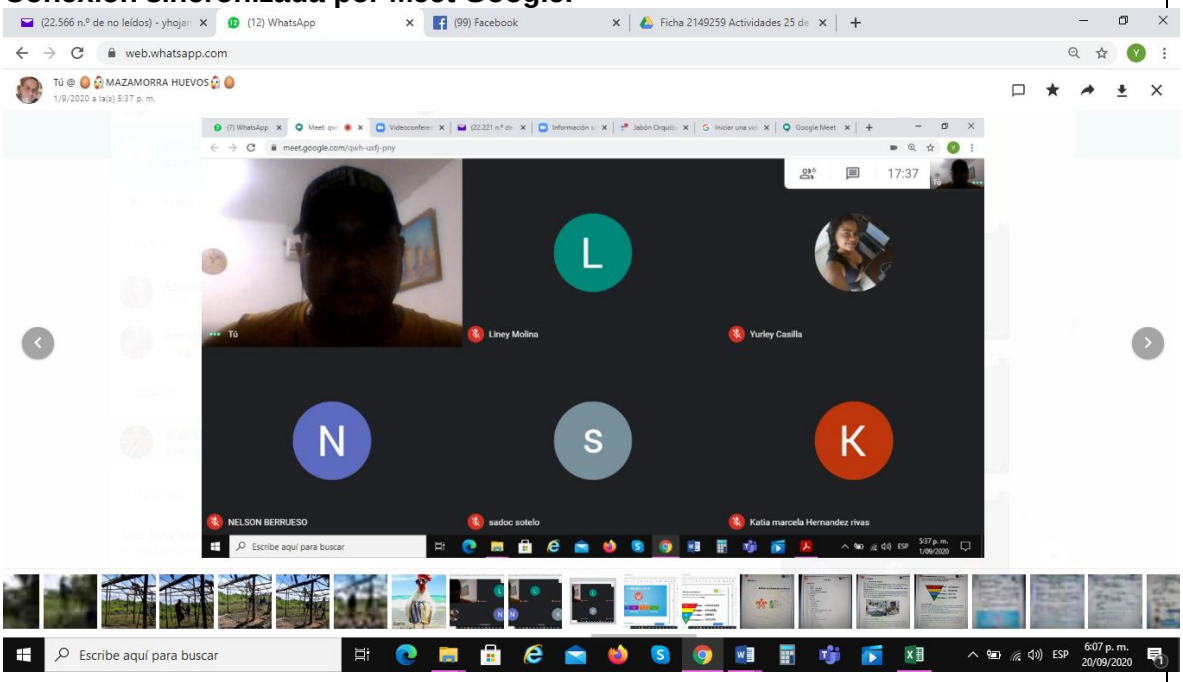
Por medio de whatsapp:


web.whatsapp.com
MAZAMORRA HUEVOS
Aprendiz Duvan Tle. Mazamorra, Aprendiz Katia, Aprendiz, Aprendiz Yesenia, Instructor Sena, +57 311 6362418, +57 311 6816139, +5...
Recibe notificaciones de mensajes nuevos
Activar notificaciones de escritorio
tierralt
CHATS
Aprendiz Tarcisia Tierralta
ok
Primatierralta
GRUPOS
MAZAMORRA HUEVOS
Aprendiz, Aprendiz Duvan Tle. Mazamorra, Apren...
MENSAJES
Jairo Sena Jefe
La de Santa rita en tierralta
Comercializadores SER2020
Sena: Hola compañero, estoy haciendo una de Tierralta, te...
1/9/2020
Aprendices conectense por fa, ya casi comenzamos, yesenia duvan
Hoy 01 de. Septiembre de 2020 iniciamos el Módulo N4 VENTAS Y ESTRATEGIAS DE VENTAS
Contenido de este módulo N4
TEMAS DE COMERCIALIZACION TERCERA SEMANA MODULO N 4
VENTAS,
PROCESO DE VENTAS,
CICLO DE VENTAS,
MANEJO DE OBJECIONES EN LAS VENTAS,
PREVENTA Y POSVENTA,
VENTA PERSONAL,
VENTA DIRECTA,
VENTA ONLINE,
VENTA Y EL MARKETING,
TIPOS DE VENTAS,
CONCEPTO DE RETAIL,
ESTRATEGIAS DE VENTAS
Comparto el módulo N4 VENTAS y ESTRATEGIAS DE VENTAS en PDF
Módulo 4
Módulo 4 VENTAS Y ESTETEGIA...
12 páginas · PDF · 1 MB
Escribe un mensaje aquí
Escribe aquí para buscar
ESP
6:08 p. m.
20/09/2020

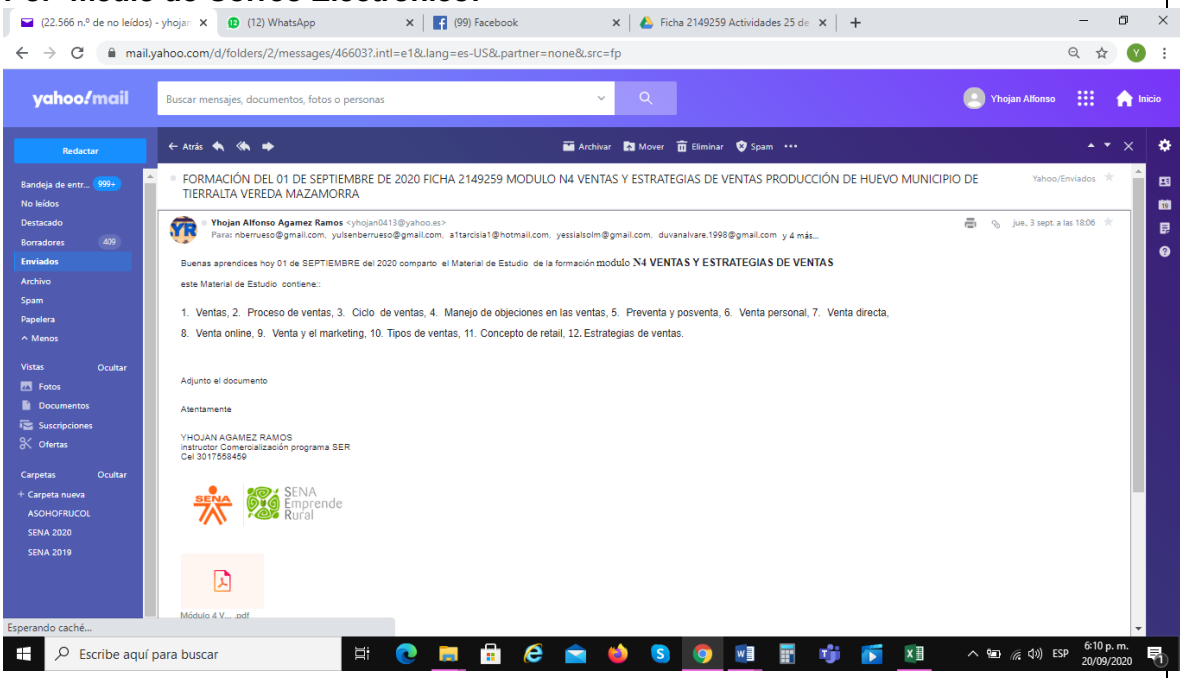

web.whatsapp.com
MAZAMORRA HUEVOS
Aprendiz Duvan Tle. Mazamorra, Aprendiz Katia, Aprendiz, Aprendiz Yesenia, Instructor Sena, +57 311 6362418, +57 311 6816139, +5...
Recibe notificaciones de mensajes nuevos
Activar notificaciones de escritorio
tierralt
CHATS
Aprendiz Tarcisia Tierralta
ok
Primatierralta
GRUPOS
MAZAMORRA HUEVOS
Aprendiz, Aprendiz Duvan Tle. Mazamorra, Apren...
MENSAJES
Jairo Sena Jefe
La de Santa rita en tierralta
Comercializadores SER2020
Sena: Hola compañero, estoy haciendo una de Tierralta, te...
en un momento lo comparto aprendices buenas tardes
https://meet.google.com/qwh-uxfj-pny
mis aprendices
acabo de enviar el enlace para que entren por fa
Escribe un mensaje aquí
Escribe aquí para buscar
ESP
6:07 p. m.
20/09/2020



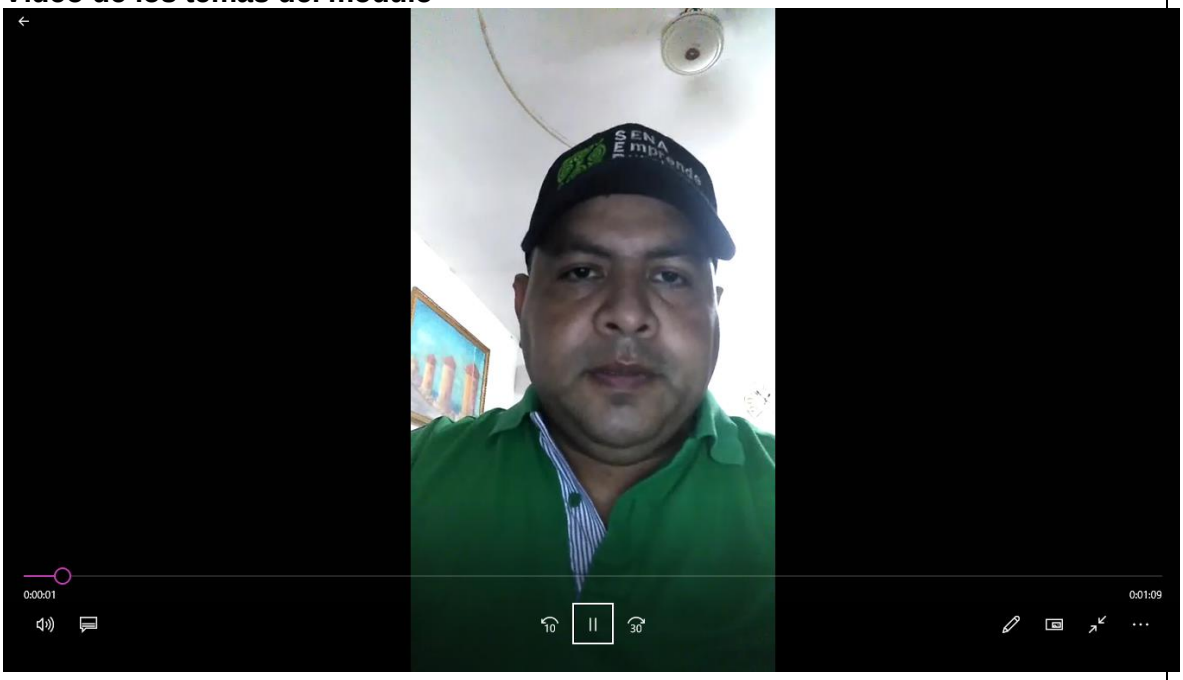
Conexión sincronizada por Meet Google:



Por medio de Correo Electrónico:



Video de los temas del modulo



Llamada telefónica con los aprendices de la formacion:

