PLANEACION MENSUAL DESARROLLO DE ACTVIDADES DE APRENDIZAJE POR INSTRUCTOR

INSTRUCTOR : EDWIN HOYOS GARCIA
No CEDULA: 18617634

MES: OCTUBRE

FICHA CARAC.	COMPETENCIAS LABORALES	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	FECHA DE EJECUCION		HORARIO (6-22 HORAS)		AMBIENTE DE FORMACION (CODIGO O NOMBRE), si el grupo es atendido virtual coloque el link)	DIAS (MARQUE CON X LOS DIAS LABORADOS)							DURACION ACTVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)
				INICIO día/mes/año	TERMINA día/mes/año	INICIO	TERMINA		LUN	MAR	MIE	JUE	VIE	SAB	DOM	
3351416	"260101047 Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales "	RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES RAP2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA	RAP 1 -DIFERENCIAR PRÁCTICAS DE MARKETING TRADICIONAL Y MARKETING EXPERIENCIAL -RECONOCER LA EXPERIENCIA DE LOS CLIENTES SOBRE LOS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS DE	10/6/2025	10/17/2025	16:00	22:00	MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO	X	X	X	X	X	X		48
3352239	"260101047 Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES RAP2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA	RAP 1 -DIFERENCIAR PRÁCTICAS DE MARKETING TRADICIONAL Y MARKETING EXPERIENCIAL -RECONOCER LA EXPERIENCIA	10/14/2025	10/31/2025	7:00	13:00	MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO		X			X			36
3352229	"260101047 Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES RAP2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA	RAP 1 -DIFERENCIAR PRÁCTICAS DE MARKETING TRADICIONAL Y MARKETING EXPERIENCIAL -RECONOCER LA EXPERIENCIA	10/18/2025	10/25/2025	7:00	15:00	MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO			X	X		X		12
3351383	"260101047 Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES RAP2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA	RAP 1 -DIFERENCIAR PRÁCTICAS DE MARKETING TRADICIONAL Y MARKETING EXPERIENCIAL -RECONOCER LA EXPERIENCIA	10/15/2025	10/30/2025	8:00	14:00	MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO	X		X	X				48
3327326	"260101047 Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES RAP2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA	RAP 1 -DIFERENCIAR PRÁCTICAS DE MARKETING TRADICIONAL Y MARKETING EXPERIENCIAL -RECONOCER LA EXPERIENCIA	10/1/2025	10/4/2025	16:00	22:00	MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO			x			x		12
3327255	"260101047 Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES RAP2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA	RAP 1 -DIFERENCIAR PRÁCTICAS DE MARKETING TRADICIONAL Y MARKETING EXPERIENCIAL -RECONOCER LA EXPERIENCIA	10/2/2025	10/3/2025	14:00	20:00	MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO				x	x			12
														TOTAL		**168**