

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: EDWIN HOYOS GARCIA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE INNOVACIÓN Y DE GESTIÓN EMPRESARIAL Y CULTURAL

FECHA INICIAL: 21/02/2025 00:00:00

FECHA FINAL: 23/12/2025 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3182729 - MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 42,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3297683 - MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	48,00
--------------------------------------	--------------

FICHA 3184616 - MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO
DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	48,00
--------------------------------------	--------------

FICHA 3234207 - EMPRENDIMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS
DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Estructurar la propuesta de solución de negocios según tipo de proceso y procedimiento técnico

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA 1 DISEÑAR EL PLAN DE NEGOCIOS INCLUYENDO LAS CARACTERÍSTICAS DE LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA, EL CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO, SEGÚN OBJETIVOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

RA 2: PRESENTAR LA PROPUESTA TENIENDO EN CUENTA EL ALCANCE DEL PLAN DE NEGOCIO.

RA 3: EVALUAR ACCIONES DE MEJORAS PARA LA UNIDAD PRODUCTIVA, TENIENDO EN CUENTA EL ALCANCE DEL PLAN DE

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	48,00
--------------------------------------	--------------

FICHA 3205374 - MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO
DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	48,00
--------------------------------------	--------------

FICHA 3205361 - MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO
DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	48,00
--------------------------------------	--------------

FICHA 3254321 - MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO
DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA 3351383 - MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO **DE APRENDIZAJE:**

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA 3401743 - TÉCNICAS DE NEGOCIACION **DE APRENDIZAJE:**

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

REALIZAR EL PROCESO DE VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECIFICO , CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTAS Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	40,00
--------------------------------------	--------------

FICHA 3351416 - MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO
DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	48,00
--------------------------------------	--------------

FICHA 3327116 - MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO
DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	48,00
--------------------------------------	--------------

FICHA 3327293 - MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO
DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA DE APRENDIZAJE:

3327326 - MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA DE APRENDIZAJE:

3227071 - MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	48,00
--------------------------------------	--------------

FICHA 3273061 - EMPRENDIMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS
DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Estructurar la propuesta de solución de negocios según tipo de proceso y procedimiento técnico

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA 1 DISEÑAR EL PLAN DE NEGOCIOS INCLUYENDO LAS CARACTERÍSTICAS DE LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA, EL CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO, SEGÚN OBJETIVOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

RA 2: PRESENTAR LA PROPUESTA TENIENDO EN CUENTA EL ALCANCE DEL PLAN DE NEGOCIO.

RA 3: EVALUAR ACCIONES DE MEJORAS PARA LA UNIDAD PRODUCTIVA, TENIENDO EN CUENTA EL ALCANCE DEL PLAN DE

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	48,00
--------------------------------------	--------------

FICHA 3376707 - MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO
DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	48,00
--------------------------------------	--------------

FICHA 3254421 - EMPRENDIMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS
DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Estructurar la propuesta de solución de negocios según tipo de proceso y procedimiento técnico

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA 1 DISEÑAR EL PLAN DE NEGOCIOS INCLUYENDO LAS CARACTERÍSTICAS DE LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA, EL CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO, SEGÚN OBJETIVOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

RA 2: PRESENTAR LA PROPUESTA TENIENDO EN CUENTA EL ALCANCE DEL PLAN DE NEGOCIO.

RA 3: EVALUAR ACCIONES DE MEJORAS PARA LA UNIDAD PRODUCTIVA, TENIENDO EN CUENTA EL ALCANCE DEL PLAN DE

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	48,00
--------------------------------------	--------------

FICHA 3376659 - MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO
DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	48,00
--------------------------------------	--------------

FICHA 3352239 - MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO
DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	36,00
--------------------------------------	--------------

FICHA 3297649 - MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO
DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	48,00
--------------------------------------	--------------

FICHA 3401732 - TÉCNICAS DE NEGOCIACION
DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

REALIZAR EL PROCESO DE VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTAS Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA 3205375 - MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO **DE APRENDIZAJE:**

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA 3297722 - MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO **DE APRENDIZAJE:**

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	48,00
--------------------------------------	--------------

FICHA 3352229 - MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO
DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	48,00
--------------------------------------	--------------

FICHA 3205370 - MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO
DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	48,00
--------------------------------------	--------------

FICHA 3376771 - MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO
DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 42,00

FICHA DE APRENDIZAJE:

3162649 - MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 42,00

FICHA DE APRENDIZAJE:

3254370 - MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	48,00
--------------------------------------	--------------

FICHA 3272942 - MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO
DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	48,00
--------------------------------------	--------------

FICHA 3297739 - MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO
DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	48,00
--------------------------------------	--------------

FICHA 3234163 - EMPRENDIMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS
DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Estructurar la propuesta de solución de negocios según tipo de proceso y procedimiento técnico

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA 1 DISEÑAR EL PLAN DE NEGOCIOS INCLUYENDO LAS CARACTERÍSTICAS DE LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA, EL CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO, SEGÚN OBJETIVOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

RA 2: PRESENTAR LA PROPUESTA TENIENDO EN CUENTA EL ALCANCE DEL PLAN DE NEGOCIO.

RA 3: EVALUAR ACCIONES DE MEJORAS PARA LA UNIDAD PRODUCTIVA, TENIENDO EN CUENTA EL ALCANCE DEL PLAN DE

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	42,00
--------------------------------------	--------------

FICHA DE APRENDIZAJE:

3272900 - EMPRENDIMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Estructurar la propuesta de solución de negocios según tipo de proceso y procedimiento técnico

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA 1 DISEÑAR EL PLAN DE NEGOCIOS INCLUYENDO LAS CARACTERÍSTICAS DE LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA, EL CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO, SEGÚN OBJETIVOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

RA 2: PRESENTAR LA PROPUESTA TENIENDO EN CUENTA EL ALCANCE DEL PLAN DE NEGOCIO.

RA 3: EVALUAR ACCIONES DE MEJORAS PARA LA UNIDAD PRODUCTIVA, TENIENDO EN CUENTA EL ALCANCE DEL PLAN DE

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

**FICHA
DE APRENDIZAJE:**

3327255 - MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 1532,00

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: EDWIN HOYOS GARCIA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE INNOVACIÓN Y DE GESTIÓN EMPRESARIAL Y CULTURAL