

ACTA No.		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Entrega de reporte de las fichas 1860684, 2064423, 2064415		
CIUDAD Y FECHA: Montería 20-11-2020	HORA INICIO: 8:00 am	HORA FIN: 9:00 am
LUGAR: Montería – Córdoba	REGIONAL CORDOBA / CENTRO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO DE CORDOBA	
TEMA (S): 1. Entrega de reporte de la ficha grado 11 de la Institución Educativa Liceo la Pradera(Montería), numero de ficha 1860684, del programa Técnico en Ventas de Productos y Servicios, que se encontraban en formación y en este momento pasan a estado de certificación. 2. Entrega de reporte de la ficha grado 10 de la Institución Educativa Liceo la Pradera(Montería), numero de ficha 2064423, del programa Técnico en Asesoría Comercial, que se encuentran en formación. 3. Entrega de reporte de la ficha grado 10 de la Institución Educativa 24 de mayo(Cerete), numero de ficha 2064415, del programa Técnico en Asesoría Comercial, que se encuentran en formación.		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Hacer entrega del acta de cierre año 2020 de las fichas 1860684, 2064423, 2064415, en el que se detalle las condiciones en que queda la ficha y los resultados de los aprendices que participaron en ella, y dar anotación de todos los sucesos relevantes y casos pendientes en cada ficha.		
DESARROLLO DE LA REUNIÓN		
FICHA 1860684 – TECNICO EN VENTAS DE PRODUCTOS Y SEVICIOS. Ejecute las siguientes competencias 1. PREPARAR LA EXHIBICION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERISTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICION. 2. NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLITICAS DE LA EMPRESA. 3. RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA Todas las competencias se encuentran evaluadas, incluyendo etapa práctica, los aprendices pasan de estado de formación a estado de certificación. Un solo aprendiz no ha podido hacer entrega de su contraseña o documento cedula debido que le ha sido difícil agendar cita para realizar tramite pertinente. A la espera de este para realizar el trámite de pasar de tarjeta a cedula de ciudadanía y poder certificarse, el Aprendiz es Santiago Luis Ramírez Ruiz N° de documento 1068417675; el cual tiene cita el 25 de noviembre del 2020 en la registraduria para este fin.		

FICHA 2064423 – TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

- Competencia de aprendizaje: Resultado de Aprendizaje de la Inducción

Resultado de aprendizaje: 1. Identificar la dinámica organizacional del SENA y el rol de la formación profesional integral de acuerdo con su proyecto de vida y el desarrollo profesional.

- Competencia de aprendizaje: Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas

Resultados de aprendizaje:

1. Seleccionar los criterios para la caracterización de clientes potenciales de acuerdo con segmento de mercado 48 H
2. Prospectar clientes potenciales según el producto o servicio de la organización 144H

- Competencia de aprendizaje: vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales.

Resultados de aprendizaje:

1. Estructurar propuesta comercial del producto y servicio de acuerdo con el mercado objetivo 144 H
2. efectuar la venta cumpliendo con políticas de la organización 144 H

FALTANDO PARA EL PROXIMO AÑO 2021

Competencia de aprendizaje: MONITOREAR AL CLIENTE DE ACUERDO CON METODOLOGIAS DE EVALUACION Y SEGUIMIENTO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE:

1. DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 144H
2. EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 48H

ETAPA PRACTICA DE LOS APRENDICES y LAS RESPECTIVAS COMPETENCIAS QUE SON RESPONSABILIDAD DE LA INSTITUCION

FICHA 2064415 – TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

- Competencia de aprendizaje: Resultado de Aprendizaje de la Inducción

Resultado de aprendizaje: 1. Identificar la dinámica organizacional del SENA y el rol de la formación profesional integral de acuerdo con su proyecto de vida y el desarrollo profesional.

- Competencia de aprendizaje: Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas

Resultados de aprendizaje:

1. Seleccionar los criterios para la caracterización de clientes potenciales de acuerdo con segmento de mercado 48 H
2. Prospectar clientes potenciales según el producto o servicio de la organización 144H

- Competencia de aprendizaje: vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales.

Resultados de aprendizaje:

1. Estructurar propuesta comercial del producto y servicio de acuerdo con el mercado objetivo 144 H
2. efectuar la venta cumpliendo con políticas de la organización 144 H

FALTANDO PARA EL PROXIMO AÑO 2021

Competencia de aprendizaje: MONITOREAR AL CLIENTE DE ACUERDO CON METODOLOGIAS DE EVALUACION Y SEGUIMIENTO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE:

1. DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 144H
2. EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 48H

ETAPA PRACTICA DE LOS APRENDICES y LAS RESPECTIVAS COMPETENCIAS QUE SON RESPONSABILIDAD DE LA INSTITUCION

COMPROMISOS

El instructor Víctor Vinicio Fernández Herrera se compromete a enviar toda la información de sus respectivas fichas y las enviara en su respectivo DRIVE

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
Entrega de datos de las fichas entrega de reporte de las fichas 1860684, 2064423, 2064415	Víctor Vinicio Fernández Herrera	20-11-2020

ASISTENTES: (Incorporar registro de asistencia)

[illegible]