PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Barranquilla, 05 de Diciembre de 2020.

Señor (a)
MARIA CECILIA SUAREZ BENAVIDEZ
SUPERVISOR(A) CONTRATO No.1326089-2020
COORDINADORA ACADEMICA GESTION ADMINISTRATIVA Y SERVICIOS FINANCIEROS (VIRTUAL AVA Y BILINGUISMO)
CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS
BARRANQUILLA.

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Diciembre del año 2020.

Referencia: No No 1326089-2020

GARY CASTILLO RACINES, identificado con la cédula de ciudadanía No. 72159284 de Barranquilla (Atlántico), en mi calidad de Contratista del SENA, en el Programa de Virtualización y Bilingüismo), FAMILIA MERCADEO Y LOGISTICA en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: El valor total del presente contrato asciende a la suma de TREINTA Y SEIS MILLONES SETENTA MIL SEISCIENTOS PESOS M/CTE ($36.070.600) COP incluido IVA (de conformidad con el régimen tributario que pertenezca el contratista). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: 11 pagos a) Un pago correspondiente a días de febrero por valor de TRES MILLONES CINCO MIL OCHOCIENTOS OCHENTA Y TRES PESOS M/CTE ($3.005.883). b) Nueve pagos iguales correspondiente a marzo, abril, mayo, junio, julio, agosto, septiembre, octubre y noviembre por valor de TRES MILLONES SEISCIENTOS SIETE MIL SESENTA PESOS M/CTE ($3.607.060) respectivamente. C) Un último pago correspondiente a diciembre por valor de SEISCIENTOS UN MIL SIENTO SETENTA Y SIETE PESOS M/CTE ($601.177).

Plazo: Será hasta el cinco (05) de diciembre de 2020.

OBJETO:
PRESTAR SERVICIOS PERSONALES DE CARÁCTER TEMPORAL PARA PLANEAR, EJECUTAR Y ORIENTAR LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL EN LA FAMILIA MERCADEO Y LOGISTICA QUE PROGRAME EL CENTRO DE FORMACIÓN EN SUS DIFERENTES NIVELES EN MODALIDAD VIRTUAL Y A DISTANCIA, ATENDIENDO LAS POLÍTICAS INSTITUCIONALES Y LA NORMATIVIDAD VIGENTE

CLÁUSULA CLÁUSULA SEGUNDA: Obligaciones de las partes: A) OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA: El CONTRATISTA, además de las obligaciones que por su índole y la naturaleza del contrato de prestación de servicios le son propias, se obliga para con EL SENA: OBLIGACIONES ESPECÍFICAS: Serán las relacionadas en el numeral segundo (2) del estudio previo publicado dentro del proceso.

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias

	Participar en la planeación de los procesos formativos en modalidad virtual y a distancia, de acuerdo con los lineamientos institucionales, para el área temática del objeto contractual.	cursos a Impartir formación virtual en: DESARROLLO DE NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES 2225036, 2225024, 2225035, 2225032. Transferencia sobre los nuevos lineamientos de formación virtual 2020	Plataforma territorium Reporte de horas sofia plus.
	Participar cuando el centro de formación lo requiera, en jornadas de diseño y desarrollo curricular de programas de formación profesional integral en modalidad virtual y a distancia, conforme a las necesidades nacionales y a los lineamientos institucionales requeridos.	Asistencia a las videoconferencias programadas por Dirección General.	Centro de videoconferencias plataforma de prueba territorium.
	Evaluar los aprendizajes previos correspondientes a las fichas asignadas, de acuerdo con los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina.	Emisión de juicios evaluativos en sofia plus	Sofia plus
	Participar cuando el centro de formación lo requiera, en proyectos de investigación técnica y/o pedagógica para fortalecer el proceso de formación en modalidad virtual y a distancia.	Asistencia a videoconferencia Cuando el centro lo requiera	Salón de videoconferencia
	Ejecutar la formación profesional integral de acuerdo con el diseño curricular, desarrollo curricular y proyecto formativo de los programas virtuales del área temática en el objeto del contrato.	Ejecucion de la formación Complementaria virtual	Plataforma
	Aplicar estrategias de enseñanza, aprendizaje, seguimiento y evaluación en modalidad virtual y distancia, de acuerdo a	Ejecucion de la formación	Plataforma

	los lineamientos pedagógicos y metodológicos de la entidad.		
	Emitir juicio valorativo sobre el nivel de cumplimiento de los resultados de aprendizajes de las competencias del programa en modalidad virtual y a distancia, adquiridos por los aprendices en el desarrollo de su formación, aplicando los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina.	Registrar juicios evaluativos	Sofia plus
	Registrar, verificar y hacer seguimiento oportuno en el sistema de información que la entidad defina para la gestión de la formación profesional integral en modalidad virtual y a distancia, mediante las siguientes actividades: a). verificar que la totalidad de los aprendices seleccionados estén asociados a una ruta de aprendizaje y su estado sea matriculado. b). registrar juicios evaluativos, realizar reconocimiento de aprendizajes previos, para los aprendices nuevos, reintegrados o trasladados. c). comunicar al coordinador académico oportunamente anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información.	Asociar a la ruta de aprendizaje	Sofia plus
	Aplicar y hacer cumplir el reglamento del aprendiz y el manual de convivencia instaurado en la institución.	Ejecucion de la formación	plataforma
	Apoyar procesos de registro calificado para los programas de educación superior del área temática objeto del presente contrato, cuando el centro lo requiera.	Ejecucion de la formación	plataforma
	Realizar seguimiento a los aprendices que ingresan a la etapa productiva en modalidad virtual y a distancia según la asignación y requerimientos del centro de formación.	Ejecucion de la formación	plataforma

	Participar en los procesos de autoevaluación de programas de formación virtual y a distancia en el centro de formación.	Ejecucion de la formación	plataforma
	Las demás necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual.	Ejecucion de la formación	plataforma

A continuación relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe cuenta con el visto bueno del Supervisor.
Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS	
			INICIO	FINALIZACIÓN
1.				

Nota 1: *Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.*

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados fotocopia de la planilla de recibo de pago de aportes a salud, pension y arl.(9412502785) expedido por **Aportes en línea** correspondiente al mes de Noviembre del año 2020. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en ( ) folios

Cordialmente,

GARY JESUS CASTILLO RACINES
Contratista
C.C. No. 72.159.284 de Barranquilla

Recibí a satisfacción:

MARIA CECILIA SUAREZ BENAVIDEZ
Supervisor(a) Contrato Nº 1326089-2020
Cargo Coordinadora Academica Gestion Administrativa Y Servicios Financieros (Virtual Ava Y Bilinguismo).

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN
CONTRATACIÓN DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

CONTRATO No. 1326089 del 06 de febrero del 2020

NOMBRE DEL CONTRATISTA: GARY JESUS CASTILLO RACINES

IDENTIFICACION DEL CONTRATISTA: CC 72.159.284.

OBJETO DEL CONTRATO: Prestar servicios personales de carácter temporal para planear, ejecutar y orientar la formación profesional integral en la familia mercadeo y logística que programe el centro de formación en sus diferentes niveles en virtual y a distancia, atendiendo las políticas institucionales y la normatividad vigente.

OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA:

1- Participar en la planeación de los procesos formativos en modalidad virtual y a distancia, de acuerdo con los lineamientos institucionales, para el área temática del objeto contractual.
2- Participar cuando el centro de formación lo requiera, en jornadas de diseño y desarrollo curricular de programas de formación profesional integral en modalidad virtual y a distancia, conforme a las necesidades nacionales y a los lineamientos institucionales requeridos.
3- Evaluar los aprendizajes previos correspondientes a las fichas asignadas, de acuerdo con los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina.
4- Participar cuando el centro de formación lo requiera, en proyectos de investigación técnica y/o pedagógica para fortalecer el proceso de formación en modalidad virtual y a distancia.
5- Ejecutar la formación profesional integral de acuerdo con el diseño curricular, desarrollo curricular y proyecto formativo de los programas virtuales del área temática en el objeto del contrato.
6- Aplicar estrategias de enseñanza, aprendizaje, seguimiento y evaluación en modalidad virtual y distancia, de acuerdo a los lineamientos pedagógicos y metodológicos de la entidad.
7- Emitir juicio valorativo sobre el nivel de cumplimiento de los resultados de aprendizajes de las competencias del programa en modalidad virtual y a distancia, adquiridos por los aprendices en el desarrollo de su formación, aplicando los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina.
8- Registrar, verificar y hacer seguimiento oportuno en el sistema de información que la entidad defina para la gestión de la formación profesional integral en modalidad virtual y a distancia, mediante las siguientes actividades: a). verificar que la totalidad de los aprendices seleccionados estén asociados a una ruta de aprendizaje y su estado sea matriculado. b). registrar juicios evaluativos, realizar reconocimiento de aprendizajes previos, para los aprendices nuevos, reintegrados o trasladados. c). comunicar al coordinador académico oportunamente anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información.
9- Aplicar y hacer cumplir el reglamento del aprendiz y el manual de convivencia instaurado en la

institución.

10- Apoyar procesos de registro calificado para los programas de educación superior del área temática objeto del presente contrato, cuando el centro lo requiera.

11- Realizar seguimiento a los aprendices que ingresan a la etapa productiva en modalidad virtual y a distancia según la asignación y requerimientos del centro de formación.

12- Participar en los procesos de autoevaluación de programas de formación virtual y a distancia en el centro de formación.

13- Las demás necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual.

LUGAR DE EJECUCIÓN: CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS (BARRANQUILLA – ATLÁNTICO).

PLAZO DE EJECUCIÓN: DIEZ (10) MESES.

FECHA DE INICIACIÓN CONTRATO: 06 DE FEBRERO DE 2020

FECHA DE TERMINACIÓN DEL CONTRATO: 05 DE DICIEMBRE DE 2020

VIGENCIA DEL CONTRATO: HASTA EL 05 DE DICIEMBRE DE 2020, SIN EXCEDER LA PRESENTE VIGENCIA PRESUPUESTAL, Y EMPEZARÁ A CONTARSE A PARTIR DEL CUMPLIMIENTO DE LOS REQUISITOS Y EJECUCIÓN, INDICADOS EN EL CONTRATO.

VALOR DEL CONTRATO: TREINTA Y SEIS MILLONES SETENTA MIL SEISCIENTOS PESOS M/CTE PESOS M/CTE ($36.070.600)

SUPERVISOR: MARÍA CECILIA SUÁREZ BENAVIDES, Coordinadora Académica - Gestión Administrativa y Servicios Financieros

IDENTIFICACION DEL SUPERVISOR: CÉDULA DE CIUDADANÍA N° 32.682.346 DE BARRANQUILLA

SUSPENSIONES Y AMPLIACIONES DE SUSPENSIÓN: SI NO X

ACTAS No.	TIEMPO	CAUSALES

BALANCE FINANCIERO:

Valor total del contrato	$36.070.600
Valor Ejecutado	$36.070.600
Saldo de pendiente de cancelar al contratista	$0
Saldo a liberar	$0

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

SE IMPARTIÓ FORMACIÓN EN 40 CURSOS DE FORMACIÓN COMPLEMENTARIA VIRTUAL (AVA), CON 80 APRENDICES CADA UNO, DE LA SIGUIENTE FORMA:

Cantidad	Código Ficha	Fecha Inicio	Fecha Fin
1	2091650	23/03/2020	17/04/2020
2	2091662	23/03/2020	17/04/2020
3	2091664	23/03/2020	17/04/2020
4	2091671	23/03/2020	17/04/2020
5	2091672	23/03/2020	17/04/2020
6	2103685	20/04/2020	15/05/2020
7	2103686	20/04/2020	15/05/2020
8	2103687	20/04/2020	15/05/2020
9	2103695	20/04/2020	15/05/2020
10	2103696	20/04/2020	15/05/2020
11	2119424	18/05/2020	12/06/2020
12	2119425	18/05/2020	12/06/2020
13	2119426	18/05/2020	12/06/2020
14	2119433	18/05/2020	12/06/2020
15	2119434	18/05/2020	12/06/2020
16	2133090	15/06/2020	10/07/2020
17	2133106	15/06/2020	10/07/2020
18	2133113	15/06/2020	10/07/2020
19	2133114	15/06/2020	10/07/2020
20	2133116	15/06/2020	10/07/2020
21	2149060	13/07/2020	07/08/2020

	22	2149063	13/07/2020	07/08/2020	
	23	2149068	13/07/2020	07/08/2020	
	24	2149070	13/07/2020	07/08/2020	
	25	2165733	10/08/2020	07/09/2020	
	26	2165749	10/08/2020	07/09/2020	
	27	2165751	10/08/2020	07/09/2020	
	28	2165752	10/08/2020	07/09/2020	
	29	2185178	08/09/2020	05/10/2020	
	30	2185180	08/09/2020	05/10/2020	
	31	2185181	08/09/2020	05/10/2020	
	32	2185182	08/09/2020	05/10/2020	
	33	2204358	06/10/2020	04/11/2020	
	34	2204359	06/10/2020	04/11/2020	
	35	2204360	06/10/2020	04/11/2020	
	36	2204361	06/10/2020	04/11/2020	
	37	2225024	05/11/2020	03/12/2020	
	38	2225032	05/11/2020	03/12/2020	
	39	2225035	05/11/2020	03/12/2020	
	40	2225036	05/11/2020	03/12/2020	

OBSERVACIONES DE LA SUPERVISIÓN SOBRE LOS PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

SANCIONES: SI___ NO X

CUMPLIMIENTO FRENTE A LA OBLIGACIÓN A LA SEGURIDAD SOCIAL: SI X NO___

GRADO DE SATISFACCIÓN: EXCELENTE ___ BUENO___REGULAR___ INSUFICIENTE___

Atentamente,

MARÍA CECILIA SUÁREZ BENAVIDES
Supervisor(a) Contrato 1326089 del 06 de febrero del 2020

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: GARY JESUS CASTILLO RACINES

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS

FECHA INICIAL: 01/12/2020 00:00:00

FECHA FINAL: 05/12/2020 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2225036 - DESARROLLO DE NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMERCIALIZAR LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS INSTITUCIONALES Y NORMATIVIDAD VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS ELEMENTOS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS OFRECIDOS POR LA ENTIDAD ACORDE A LAS NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES ESTABLECIDOS

CONOCER LAS DIFERENTES ESTRATEGIAS COMERCIALES UTILIZADAS PARA LA VENTA Y UTILIZACIÓN POR PARTE DE LOS

INTERPRETAR LAS DIFERENTES NORMAS LEGALES E INSTITUCIONALES ACORDE A LA NORMATIVIDAD VIGENTE

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 6,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2225024 - DESARROLLO DE NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMERCIALIZAR LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS INSTITUCIONALES Y NORMATIVIDAD VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS ELEMENTOS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS OFRECIDOS POR LA ENTIDAD ACORDE A LAS NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES ESTABLECIDOS

CONOCER LAS DIFERENTES ESTRATEGIAS COMERCIALES UTILIZADAS PARA LA VENTA Y UTILIZACIÓN POR PARTE DE LOS

INTERPRETAR LAS DIFERENTES NORMAS LEGALES E INSTITUCIONALES ACORDE A LA NORMATIVIDAD VIGENTE

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 6,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2225035 - DESARROLLO DE NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMERCIALIZAR LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS INSTITUCIONALES Y NORMATIVIDAD VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS ELEMENTOS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS OFRECIDOS POR LA ENTIDAD ACORDE A LAS NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES ESTABLECIDOS

CONOCER LAS DIFERENTES ESTRATEGIAS COMERCIALES UTILIZADAS PARA LA VENTA Y UTILIZACIÓN POR PARTE DE LOS

INTERPRETAR LAS DIFERENTES NORMAS LEGALES E INSTITUCIONALES ACORDE A LA NORMATIVIDAD VIGENTE

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 6,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2225032 - DESARROLLO DE NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMERCIALIZAR LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS INSTITUCIONALES Y NORMATIVIDAD VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS ELEMENTOS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS OFRECIDOS POR LA ENTIDAD ACORDE A LAS NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES ESTABLECIDOS

CONOCER LAS DIFERENTES ESTRATEGIAS COMERCIALES UTILIZADAS PARA LA VENTA Y UTILIZACIÓN POR PARTE DE LOS

INTERPRETAR LAS DIFERENTES NORMAS LEGALES E INSTITUCIONALES ACORDE A LA NORMATIVIDAD VIGENTE

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	6,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	24,00

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: GARY JESUS CASTILLO RACINES

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: GARY JESUS CASTILLO RACINES

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS

FECHA INICIAL: 06/02/2020 00:00:00

FECHA FINAL: 05/12/2020 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2103685 - DESARROLLO DE NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMERCIALIZAR LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS INSTITUCIONALES Y NORMATIVIDAD VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS ELEMENTOS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS OFRECIDOS POR LA ENTIDAD ACORDE A LAS NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES ESTABLECIDOS

CONOCER LAS DIFERENTES ESTRATEGIAS COMERCIALES UTILIZADAS PARA LA VENTA Y UTILIZACIÓN POR PARTE DE LOS

INTERPRETAR LAS DIFERENTES NORMAS LEGALES E INSTITUCIONALES ACORDE A LA NORMATIVIDAD VIGENTE

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2119424 - PLANEACION DE LA ESTRATEGIA DE VENTAS A TRAVES DEL COMERCIO ELECTRONICO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: REALIZAR LAS VENTAS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES Y OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS CLIENTES, TIPOS DE NEGOCIACIÓN, MEJORAS EN PRODUCTO O SERVICIO, SEGÚN SEGMENTACIÓN Y MERCADO OBJETIVO DE LA ORGANIZACIÓN.

IMPLEMENTAR CAPTURA DE INFORMACIÓN PARA EL DESARROLLO DE PÁGINA WEB, DE ACUERDO CON LAS NORMAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

VALIDAR EL MANEJO DE LA INFORMACIÓN EN LA PÁGINA WEB Y USO DE LOS TIPOS DE NEGOCIACIÓN E-COMMERCE, DE ACUERDO CON LAS NORMAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

VERIFICAR EL DISEÑO DE PÁGINA WEB PARA COMPRA Y VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS, TENIENDO EN CUENTA TIPOS DE NEGOCIÓN E-COMMERCE Y MANEJO DE CLIENTES DE LA ORGANIZACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2119425 - PLANEACION DE LA ESTRATEGIA DE VENTAS A TRAVES DEL COMERCIO ELECTRONICO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: REALIZAR LAS VENTAS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES Y OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS CLIENTES, TIPOS DE NEGOCIACIÓN, MEJORAS EN PRODUCTO O SERVICIO, SEGÚN SEGMENTACIÓN Y MERCADO OBJETIVO DE LA ORGANIZACIÓN.

IMPLEMENTAR CAPTURA DE INFORMACIÓN PARA EL DESARROLLO DE PÁGINA WEB, DE ACUERDO CON LAS NORMAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

VALIDAR EL MANEJO DE LA INFORMACIÓN EN LA PÁGINA WEB Y USO DE LOS TIPOS DE NEGOCIACIÓN E-COMMERCE, DE ACUERDO CON LAS NORMAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

VERIFICAR EL DISEÑO DE PÁGINA WEB PARA COMPRA Y VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS, TENIENDO EN CUENTA TIPOS DE NEGOCIÓN E-COMMERCE Y MANEJO DE CLIENTES DE LA ORGANIZACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2133106 - DESARROLLO DE NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMERCIALIZAR LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS INSTITUCIONALES Y NORMATIVIDAD VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS ELEMENTOS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS OFRECIDOS POR LA ENTIDAD ACORDE A LAS NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES ESTABLECIDOS

CONOCER LAS DIFERENTES ESTRATEGIAS COMERCIALES UTILIZADAS PARA LA VENTA Y UTILIZACIÓN POR PARTE DE LOS

INTERPRETAR LAS DIFERENTES NORMAS LEGALES E INSTITUCIONALES ACORDE A LA NORMATIVIDAD VIGENTE

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2225036 - DESARROLLO DE NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMERCIALIZAR LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS INSTITUCIONALES Y NORMATIVIDAD VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS ELEMENTOS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS OFRECIDOS POR LA ENTIDAD ACORDE A LAS NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES ESTABLECIDOS

CONOCER LAS DIFERENTES ESTRATEGIAS COMERCIALES UTILIZADAS PARA LA VENTA Y UTILIZACIÓN POR PARTE DE LOS

INTERPRETAR LAS DIFERENTES NORMAS LEGALES E INSTITUCIONALES ACORDE A LA NORMATIVIDAD VIGENTE

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 42,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2165751 - TLC COLOMBIA CON ESTADOS UNIDOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: CONTROLAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMATIVIDAD VIGENTE Y ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS COMPROMISOS NORMATIVOS Y LEGALES DE LAS DIFERENTES VARIABLES ASOCIADAS AL TRATADO DE LIBE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS SEGÚN NORMATIVIDAD VIGENTE

IDENTIFICAR LAS VARIABLES DEL COMPORTAMIENTO COMERCIAL Y LOGÍSTICO EN LAS ACTIVIDADES PROPIAS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS SEGÚN LA POLÍTICA DE INTERCAMBIO COMERCIA

IMPLEMENTAR PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS EN LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LAS NORMAS DE COMERCIO INTERNACIONAL

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 42,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2149060 - DESARROLLO DE NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMERCIALIZAR LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS INSTITUCIONALES Y NORMATIVIDAD VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS ELEMENTOS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS OFRECIDOS POR LA ENTIDAD ACORDE A LAS NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES ESTABLECIDOS

CONOCER LAS DIFERENTES ESTRATEGIAS COMERCIALES UTILIZADAS PARA LA VENTA Y UTILIZACIÓN POR PARTE DE LOS

INTERPRETAR LAS DIFERENTES NORMAS LEGALES E INSTITUCIONALES ACORDE A LA NORMATIVIDAD VIGENTE

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2091662 - 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 : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2119433 - PLANEACION DE LA ESTRATEGIA DE VENTAS A TRAVES DEL COMERCIO ELECTRONICO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: REALIZAR LAS VENTAS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES Y OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS CLIENTES, TIPOS DE NEGOCIACIÓN, MEJORAS EN PRODUCTO O SERVICIO, SEGÚN SEGMENTACIÓN Y MERCADO OBJETIVO DE LA ORGANIZACIÓN.

IMPLEMENTAR CAPTURA DE INFORMACIÓN PARA EL DESARROLLO DE PÁGINA WEB, DE ACUERDO CON LAS NORMAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

VALIDAR EL MANEJO DE LA INFORMACIÓN EN LA PÁGINA WEB Y USO DE LOS TIPOS DE NEGOCIACIÓN E-COMMERCE, DE ACUERDO CON LAS NORMAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

VERIFICAR EL DISEÑO DE PÁGINA WEB PARA COMPRA Y VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS, TENIENDO EN CUENTA TIPOS DE NEGOCIÓN E-COMMERCE Y MANEJO DE CLIENTES DE LA ORGANIZACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2091650 - 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 : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2225024 - DESARROLLO DE NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMERCIALIZAR LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS INSTITUCIONALES Y NORMATIVIDAD VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS ELEMENTOS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS OFRECIDOS POR LA ENTIDAD ACORDE A LAS NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES ESTABLECIDOS

CONOCER LAS DIFERENTES ESTRATEGIAS COMERCIALES UTILIZADAS PARA LA VENTA Y UTILIZACIÓN POR PARTE DE LOS

INTERPRETAR LAS DIFERENTES NORMAS LEGALES E INSTITUCIONALES ACORDE A LA NORMATIVIDAD VIGENTE

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 42,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2165749 - TLC COLOMBIA CON ESTADOS UNIDOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: CONTROLAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMATIVIDAD VIGENTE Y ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS COMPROMISOS NORMATIVOS Y LEGALES DE LAS DIFERENTES VARIABLES ASOCIADAS AL TRATADO DE LIBE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS SEGÚN NORMATIVIDAD VIGENTE

IDENTIFICAR LAS VARIABLES DEL COMPORTAMIENTO COMERCIAL Y LOGÍSTICO EN LAS ACTIVIDADES PROPIAS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS SEGÚN LA POLÍTICA DE INTERCAMBIO COMERCIA

IMPLEMENTAR PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS EN LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LAS NORMAS DE COMERCIO INTERNACIONAL

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 42,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2165733 - TLC COLOMBIA CON ESTADOS UNIDOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: CONTROLAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMATIVIDAD VIGENTE Y ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS COMPROMISOS NORMATIVOS Y LEGALES DE LAS DIFERENTES VARIABLES ASOCIADAS AL TRATADO DE LIBE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS SEGÚN NORMATIVIDAD VIGENTE

IDENTIFICAR LAS VARIABLES DEL COMPORTAMIENTO COMERCIAL Y LOGÍSTICO EN LAS ACTIVIDADES PROPIAS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS SEGÚN LA POLÍTICA DE INTERCAMBIO COMERCIA

IMPLEMENTAR PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS EN LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LAS NORMAS DE COMERCIO INTERNACIONAL

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 42,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2149068 - DESARROLLO DE NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMERCIALIZAR LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS INSTITUCIONALES Y NORMATIVIDAD VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS ELEMENTOS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS OFRECIDOS POR LA ENTIDAD ACORDE A LAS NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES ESTABLECIDOS

CONOCER LAS DIFERENTES ESTRATEGIAS COMERCIALES UTILIZADAS PARA LA VENTA Y UTILIZACIÓN POR PARTE DE LOS

INTERPRETAR LAS DIFERENTES NORMAS LEGALES E INSTITUCIONALES ACORDE A LA NORMATIVIDAD VIGENTE

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2103686 - DESARROLLO DE NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMERCIALIZAR LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS INSTITUCIONALES Y NORMATIVIDAD VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS ELEMENTOS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS OFRECIDOS POR LA ENTIDAD ACORDE A LAS NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES ESTABLECIDOS

CONOCER LAS DIFERENTES ESTRATEGIAS COMERCIALES UTILIZADAS PARA LA VENTA Y UTILIZACIÓN POR PARTE DE LOS

INTERPRETAR LAS DIFERENTES NORMAS LEGALES E INSTITUCIONALES ACORDE A LA NORMATIVIDAD VIGENTE

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2133114 - DESARROLLO DE NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMERCIALIZAR LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS INSTITUCIONALES Y NORMATIVIDAD VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS ELEMENTOS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS OFRECIDOS POR LA ENTIDAD ACORDE A LAS NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES ESTABLECIDOS

CONOCER LAS DIFERENTES ESTRATEGIAS COMERCIALES UTILIZADAS PARA LA VENTA Y UTILIZACIÓN POR PARTE DE LOS

INTERPRETAR LAS DIFERENTES NORMAS LEGALES E INSTITUCIONALES ACORDE A LA NORMATIVIDAD VIGENTE

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2133116 - DESARROLLO DE NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMERCIALIZAR LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS INSTITUCIONALES Y NORMATIVIDAD VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS ELEMENTOS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS OFRECIDOS POR LA ENTIDAD ACORDE A LAS NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES ESTABLECIDOS

CONOCER LAS DIFERENTES ESTRATEGIAS COMERCIALES UTILIZADAS PARA LA VENTA Y UTILIZACIÓN POR PARTE DE LOS

INTERPRETAR LAS DIFERENTES NORMAS LEGALES E INSTITUCIONALES ACORDE A LA NORMATIVIDAD VIGENTE

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2119434 - PLANEACION DE LA ESTRATEGIA DE VENTAS A TRAVES DEL COMERCIO ELECTRONICO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: REALIZAR LAS VENTAS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES Y OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS CLIENTES, TIPOS DE NEGOCIACIÓN, MEJORAS EN PRODUCTO O SERVICIO, SEGÚN SEGMENTACIÓN Y MERCADO OBJETIVO DE LA ORGANIZACIÓN.

IMPLEMENTAR CAPTURA DE INFORMACIÓN PARA EL DESARROLLO DE PÁGINA WEB, DE ACUERDO CON LAS NORMAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

VALIDAR EL MANEJO DE LA INFORMACIÓN EN LA PÁGINA WEB Y USO DE LOS TIPOS DE NEGOCIACIÓN E-COMMERCE, DE ACUERDO CON LAS NORMAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

VERIFICAR EL DISEÑO DE PÁGINA WEB PARA COMPRA Y VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS, TENIENDO EN CUENTA TIPOS DE NEGOCIÓN E-COMMERCE Y MANEJO DE CLIENTES DE LA ORGANIZACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2185181 - HERRAMIENTAS DE SOFTWARE PARA COMERCIO ELECTRONICO

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR CHECK-LIST DE SOFTWARE, DE ACUERDO A ESTRATEGIAS DE VALIDACIÓN CONDUCENTES A FIDELIZACIÓN DE

IDENTIFICAR HERRAMIENTAS OFIMÁTICAS Y CANALES DE DISTRIBUCIÓN VIRTUAL SEGÚN ESTRATEGIA DE MEDICIÓN Y ANÁLISIS DEL TRÁFICO EN LA WEB.

IMPLEMENTAR SOFTWARE PARA EVALUAR EL RENDIMIENTO DE LAS ACCIONES DE PROMOCIÓN Y CAMPAÑAS ONLINE EN LA WEB, ACORDE A LA ESTRATEGIA ESTABLECIDA.

VERIFICAR EL COMPORTAMIENTO DE COMPRA DE LOS CLIENTES EN EL SITIO WEB, MEDIANTE PLAN DE CONTROL ESTABLECIDO POR LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: FORMULAR PROYECTOS DE COMUNICACIÓN WEB DE ACUERDO CON NORMATIVIDAD VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

CONFIGURAR APLICACIONES DE ADMINISTRACIÓN DE CONTENIDO DE COMERCIO ELECTRÓNICO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE, DEFINIENDO ESTRATEGIAS PARA MEJORAR LOS NIVELES DE COMUNICACIÓN DE MANERA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2165752 - TLC COLOMBIA CON ESTADOS UNIDOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: CONTROLAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMATIVIDAD VIGENTE Y ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS COMPROMISOS NORMATIVOS Y LEGALES DE LAS DIFERENTES VARIABLES ASOCIADAS AL TRATADO DE LIBE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS SEGÚN NORMATIVIDAD VIGENTE

IDENTIFICAR LAS VARIABLES DEL COMPORTAMIENTO COMERCIAL Y LOGÍSTICO EN LAS ACTIVIDADES PROPIAS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS SEGÚN LA POLÍTICA DE INTERCAMBIO COMERCIA

IMPLEMENTAR PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS EN LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LAS NORMAS DE COMERCIO INTERNACIONAL

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 42,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2204358 - DESARROLLO DE NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMERCIALIZAR LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS INSTITUCIONALES Y NORMATIVIDAD VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS ELEMENTOS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS OFRECIDOS POR LA ENTIDAD ACORDE A LAS NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES ESTABLECIDOS

CONOCER LAS DIFERENTES ESTRATEGIAS COMERCIALES UTILIZADAS PARA LA VENTA Y UTILIZACIÓN POR PARTE DE LOS

INTERPRETAR LAS DIFERENTES NORMAS LEGALES E INSTITUCIONALES ACORDE A LA NORMATIVIDAD VIGENTE

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 44,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2185182 - HERRAMIENTAS DE SOFTWARE PARA COMERCIO ELECTRONICO

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR CHECK-LIST DE SOFTWARE, DE ACUERDO A ESTRATEGIAS DE VALIDACIÓN CONDUCENTES A FIDELIZACIÓN DE

IDENTIFICAR HERRAMIENTAS OFIMÁTICAS Y CANALES DE DISTRIBUCIÓN VIRTUAL SEGÚN ESTRATEGIA DE MEDICIÓN Y ANÁLISIS DEL TRÁFICO EN LA WEB.

IMPLEMENTAR SOFTWARE PARA EVALUAR EL RENDIMIENTO DE LAS ACCIONES DE PROMOCIÓN Y CAMPAÑAS ONLINE EN LA WEB, ACORDE A LA ESTRATEGIA ESTABLECIDA.

VERIFICAR EL COMPORTAMIENTO DE COMPRA DE LOS CLIENTES EN EL SITIO WEB, MEDIANTE PLAN DE CONTROL ESTABLECIDO POR LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: FORMULAR PROYECTOS DE COMUNICACIÓN WEB DE ACUERDO CON NORMATIVIDAD VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

CONFIGURAR APLICACIONES DE ADMINISTRACIÓN DE CONTENIDO DE COMERCIO ELECTRÓNICO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE, DEFINIENDO ESTRATEGIAS PARA MEJORAR LOS NIVELES DE COMUNICACIÓN DE MANERA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2185180 - HERRAMIENTAS DE SOFTWARE PARA COMERCIO ELECTRONICO

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR CHECK-LIST DE SOFTWARE, DE ACUERDO A ESTRATEGIAS DE VALIDACIÓN CONDUCENTES A FIDELIZACIÓN DE

IDENTIFICAR HERRAMIENTAS OFIMÁTICAS Y CANALES DE DISTRIBUCIÓN VIRTUAL SEGÚN ESTRATEGIA DE MEDICIÓN Y ANÁLISIS DEL TRÁFICO EN LA WEB.

IMPLEMENTAR SOFTWARE PARA EVALUAR EL RENDIMIENTO DE LAS ACCIONES DE PROMOCIÓN Y CAMPAÑAS ONLINE EN LA WEB, ACORDE A LA ESTRATEGIA ESTABLECIDA.

VERIFICAR EL COMPORTAMIENTO DE COMPRA DE LOS CLIENTES EN EL SITIO WEB, MEDIANTE PLAN DE CONTROL ESTABLECIDO POR LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: FORMULAR PROYECTOS DE COMUNICACIÓN WEB DE ACUERDO CON NORMATIVIDAD VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

CONFIGURAR APLICACIONES DE ADMINISTRACIÓN DE CONTENIDO DE COMERCIO ELECTRÓNICO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE, DEFINIENDO ESTRATEGIAS PARA MEJORAR LOS NIVELES DE COMUNICACIÓN DE MANERA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2225035 - DESARROLLO DE NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMERCIALIZAR LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS INSTITUCIONALES Y NORMATIVIDAD VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS ELEMENTOS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS OFRECIDOS POR LA ENTIDAD ACORDE A LAS NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES ESTABLECIDOS

CONOCER LAS DIFERENTES ESTRATEGIAS COMERCIALES UTILIZADAS PARA LA VENTA Y UTILIZACIÓN POR PARTE DE LOS

INTERPRETAR LAS DIFERENTES NORMAS LEGALES E INSTITUCIONALES ACORDE A LA NORMATIVIDAD VIGENTE

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 42,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2204361 - DESARROLLO DE NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMERCIALIZAR LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS INSTITUCIONALES Y NORMATIVIDAD VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS ELEMENTOS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS OFRECIDOS POR LA ENTIDAD ACORDE A LAS NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES ESTABLECIDOS

CONOCER LAS DIFERENTES ESTRATEGIAS COMERCIALES UTILIZADAS PARA LA VENTA Y UTILIZACIÓN POR PARTE DE LOS

INTERPRETAR LAS DIFERENTES NORMAS LEGALES E INSTITUCIONALES ACORDE A LA NORMATIVIDAD VIGENTE

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 44,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2091672 - 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 : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2103695 - DESARROLLO DE NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMERCIALIZAR LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS INSTITUCIONALES Y NORMATIVIDAD VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS ELEMENTOS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS OFRECIDOS POR LA ENTIDAD ACORDE A LAS NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES ESTABLECIDOS

CONOCER LAS DIFERENTES ESTRATEGIAS COMERCIALES UTILIZADAS PARA LA VENTA Y UTILIZACIÓN POR PARTE DE LOS

INTERPRETAR LAS DIFERENTES NORMAS LEGALES E INSTITUCIONALES ACORDE A LA NORMATIVIDAD VIGENTE

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2204359 - DESARROLLO DE NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMERCIALIZAR LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS INSTITUCIONALES Y NORMATIVIDAD VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS ELEMENTOS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS OFRECIDOS POR LA ENTIDAD ACORDE A LAS NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES ESTABLECIDOS

CONOCER LAS DIFERENTES ESTRATEGIAS COMERCIALES UTILIZADAS PARA LA VENTA Y UTILIZACIÓN POR PARTE DE LOS

INTERPRETAR LAS DIFERENTES NORMAS LEGALES E INSTITUCIONALES ACORDE A LA NORMATIVIDAD VIGENTE

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 44,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2204360 - DESARROLLO DE NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMERCIALIZAR LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS INSTITUCIONALES Y NORMATIVIDAD VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS ELEMENTOS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS OFRECIDOS POR LA ENTIDAD ACORDE A LAS NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES ESTABLECIDOS

CONOCER LAS DIFERENTES ESTRATEGIAS COMERCIALES UTILIZADAS PARA LA VENTA Y UTILIZACIÓN POR PARTE DE LOS

INTERPRETAR LAS DIFERENTES NORMAS LEGALES E INSTITUCIONALES ACORDE A LA NORMATIVIDAD VIGENTE

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 44,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2149063 - DESARROLLO DE NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMERCIALIZAR LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS INSTITUCIONALES Y NORMATIVIDAD VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS ELEMENTOS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS OFRECIDOS POR LA ENTIDAD ACORDE A LAS NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES ESTABLECIDOS

CONOCER LAS DIFERENTES ESTRATEGIAS COMERCIALES UTILIZADAS PARA LA VENTA Y UTILIZACIÓN POR PARTE DE LOS

INTERPRETAR LAS DIFERENTES NORMAS LEGALES E INSTITUCIONALES ACORDE A LA NORMATIVIDAD VIGENTE

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2133113 - DESARROLLO DE NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMERCIALIZAR LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS INSTITUCIONALES Y NORMATIVIDAD VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS ELEMENTOS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS OFRECIDOS POR LA ENTIDAD ACORDE A LAS NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES ESTABLECIDOS

CONOCER LAS DIFERENTES ESTRATEGIAS COMERCIALES UTILIZADAS PARA LA VENTA Y UTILIZACIÓN POR PARTE DE LOS

INTERPRETAR LAS DIFERENTES NORMAS LEGALES E INSTITUCIONALES ACORDE A LA NORMATIVIDAD VIGENTE

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2225032 - DESARROLLO DE NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMERCIALIZAR LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS INSTITUCIONALES Y NORMATIVIDAD VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS ELEMENTOS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS OFRECIDOS POR LA ENTIDAD ACORDE A LAS NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES ESTABLECIDOS

CONOCER LAS DIFERENTES ESTRATEGIAS COMERCIALES UTILIZADAS PARA LA VENTA Y UTILIZACIÓN POR PARTE DE LOS

INTERPRETAR LAS DIFERENTES NORMAS LEGALES E INSTITUCIONALES ACORDE A LA NORMATIVIDAD VIGENTE

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 42,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2133090 - DESARROLLO DE NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMERCIALIZAR LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS INSTITUCIONALES Y NORMATIVIDAD VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS ELEMENTOS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS OFRECIDOS POR LA ENTIDAD ACORDE A LAS NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES ESTABLECIDOS

CONOCER LAS DIFERENTES ESTRATEGIAS COMERCIALES UTILIZADAS PARA LA VENTA Y UTILIZACIÓN POR PARTE DE LOS

INTERPRETAR LAS DIFERENTES NORMAS LEGALES E INSTITUCIONALES ACORDE A LA NORMATIVIDAD VIGENTE

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2091671 - 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 : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2103696 - DESARROLLO DE NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMERCIALIZAR LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS INSTITUCIONALES Y NORMATIVIDAD VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS ELEMENTOS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS OFRECIDOS POR LA ENTIDAD ACORDE A LAS NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES ESTABLECIDOS

CONOCER LAS DIFERENTES ESTRATEGIAS COMERCIALES UTILIZADAS PARA LA VENTA Y UTILIZACIÓN POR PARTE DE LOS

INTERPRETAR LAS DIFERENTES NORMAS LEGALES E INSTITUCIONALES ACORDE A LA NORMATIVIDAD VIGENTE

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2119426 - PLANEACION DE LA ESTRATEGIA DE VENTAS A TRAVES DEL COMERCIO ELECTRONICO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: REALIZAR LAS VENTAS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES Y OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS CLIENTES, TIPOS DE NEGOCIACIÓN, MEJORAS EN PRODUCTO O SERVICIO, SEGÚN SEGMENTACIÓN Y MERCADO OBJETIVO DE LA ORGANIZACIÓN.

IMPLEMENTAR CAPTURA DE INFORMACIÓN PARA EL DESARROLLO DE PÁGINA WEB, DE ACUERDO CON LAS NORMAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

VALIDAR EL MANEJO DE LA INFORMACIÓN EN LA PÁGINA WEB Y USO DE LOS TIPOS DE NEGOCIACIÓN E-COMMERCE, DE ACUERDO CON LAS NORMAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

VERIFICAR EL DISEÑO DE PÁGINA WEB PARA COMPRA Y VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS, TENIENDO EN CUENTA TIPOS DE NEGOCIÓN E-COMMERCE Y MANEJO DE CLIENTES DE LA ORGANIZACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2091664 - 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 : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2103687 - DESARROLLO DE NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMERCIALIZAR LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS INSTITUCIONALES Y NORMATIVIDAD VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS ELEMENTOS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS OFRECIDOS POR LA ENTIDAD ACORDE A LAS NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES ESTABLECIDOS

CONOCER LAS DIFERENTES ESTRATEGIAS COMERCIALES UTILIZADAS PARA LA VENTA Y UTILIZACIÓN POR PARTE DE LOS

INTERPRETAR LAS DIFERENTES NORMAS LEGALES E INSTITUCIONALES ACORDE A LA NORMATIVIDAD VIGENTE

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2185178 - HERRAMIENTAS DE SOFTWARE PARA COMERCIO ELECTRONICO

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR CHECK-LIST DE SOFTWARE, DE ACUERDO A ESTRATEGIAS DE VALIDACIÓN CONDUCENTES A FIDELIZACIÓN DE

IDENTIFICAR HERRAMIENTAS OFIMÁTICAS Y CANALES DE DISTRIBUCIÓN VIRTUAL SEGÚN ESTRATEGIA DE MEDICIÓN Y ANÁLISIS DEL TRÁFICO EN LA WEB.

IMPLEMENTAR SOFTWARE PARA EVALUAR EL RENDIMIENTO DE LAS ACCIONES DE PROMOCIÓN Y CAMPAÑAS ONLINE EN LA WEB, ACORDE A LA ESTRATEGIA ESTABLECIDA.

VERIFICAR EL COMPORTAMIENTO DE COMPRA DE LOS CLIENTES EN EL SITIO WEB, MEDIANTE PLAN DE CONTROL ESTABLECIDO POR LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: FORMULAR PROYECTOS DE COMUNICACIÓN WEB DE ACUERDO CON NORMATIVIDAD VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

CONFIGURAR APLICACIONES DE ADMINISTRACIÓN DE CONTENIDO DE COMERCIO ELECTRÓNICO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE, DEFINIENDO ESTRATEGIAS PARA MEJORAR LOS NIVELES DE COMUNICACIÓN DE MANERA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2149070 - DESARROLLO DE NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMERCIALIZAR LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS INSTITUCIONALES Y NORMATIVIDAD VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS ELEMENTOS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS OFRECIDOS POR LA ENTIDAD ACORDE A LAS NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES ESTABLECIDOS

CONOCER LAS DIFERENTES ESTRATEGIAS COMERCIALES UTILIZADAS PARA LA VENTA Y UTILIZACIÓN POR PARTE DE LOS

INTERPRETAR LAS DIFERENTES NORMAS LEGALES E INSTITUCIONALES ACORDE A LA NORMATIVIDAD VIGENTE

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 1632,00

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: GARY JESUS CASTILLO RACINES

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS