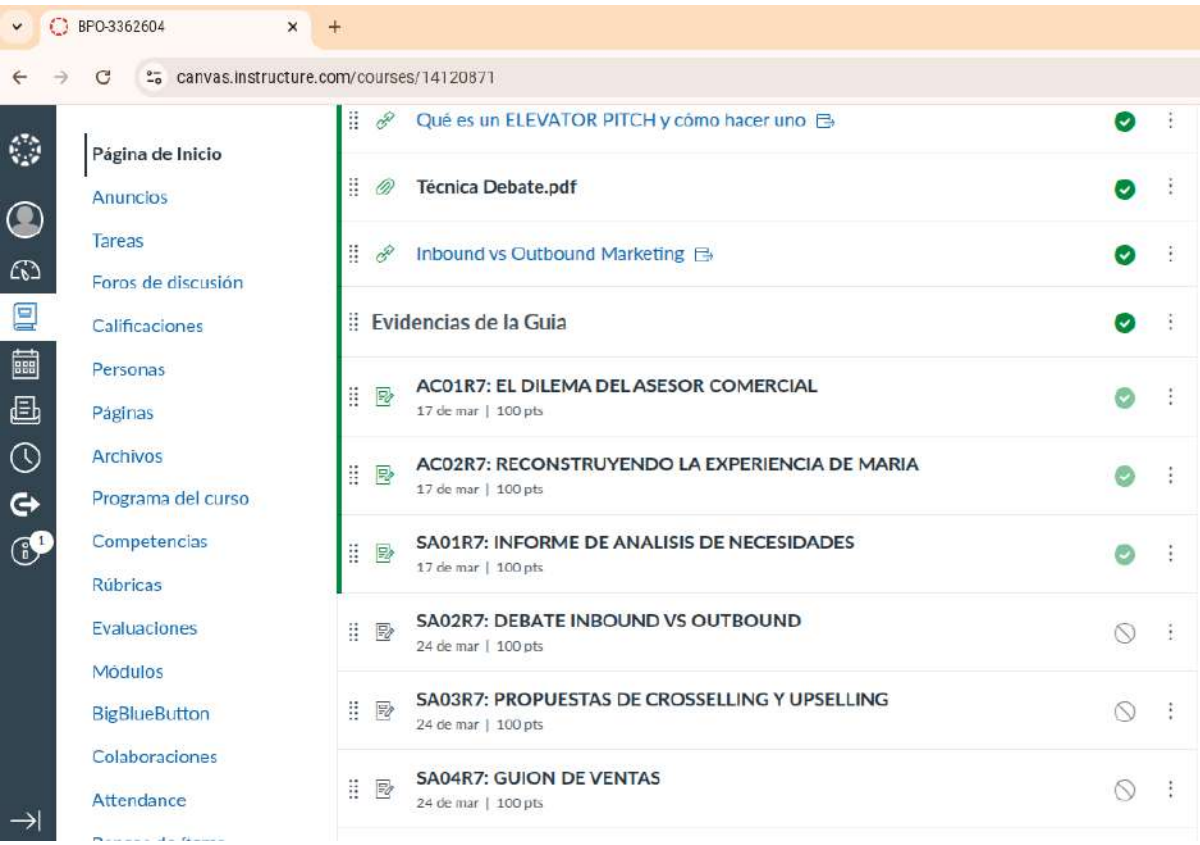
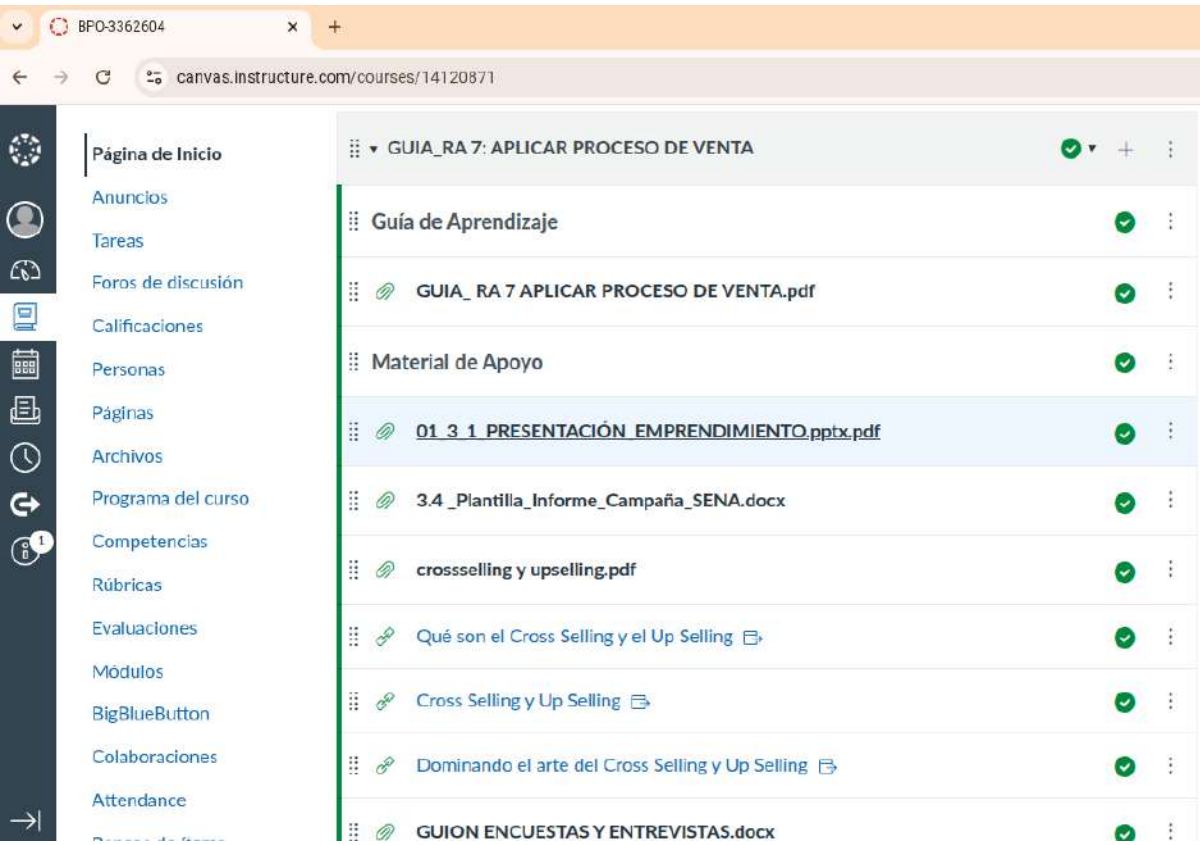
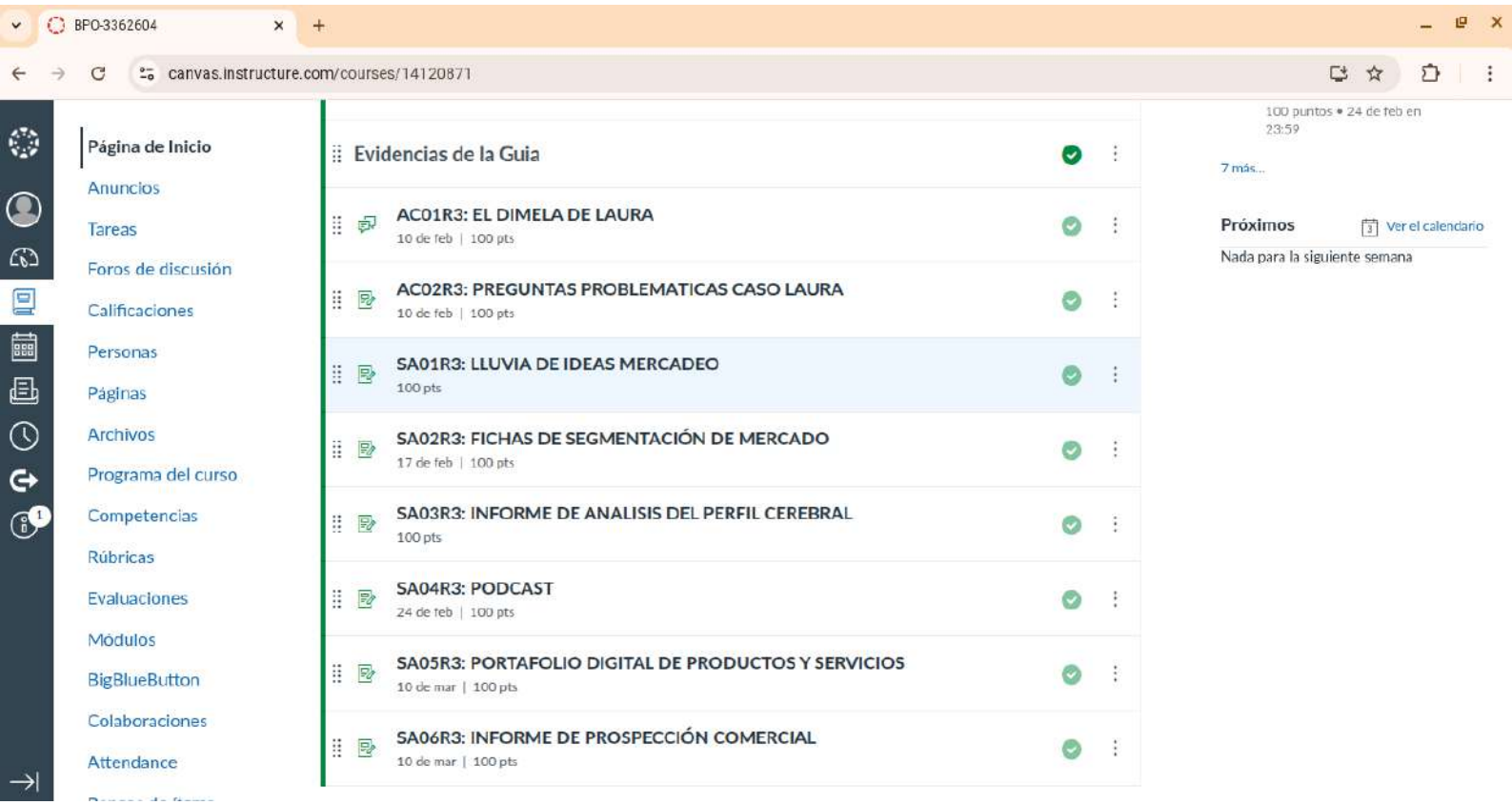
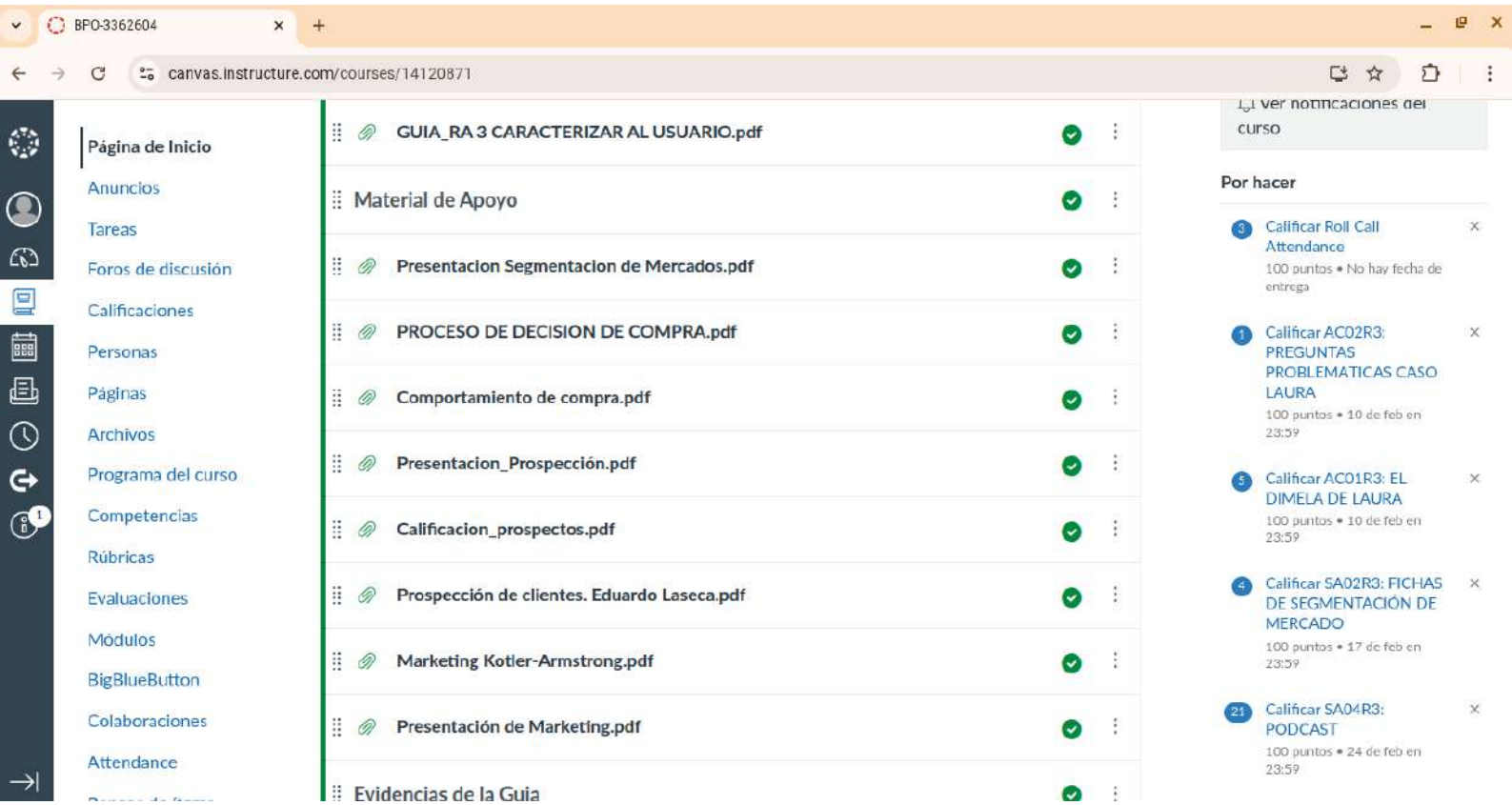
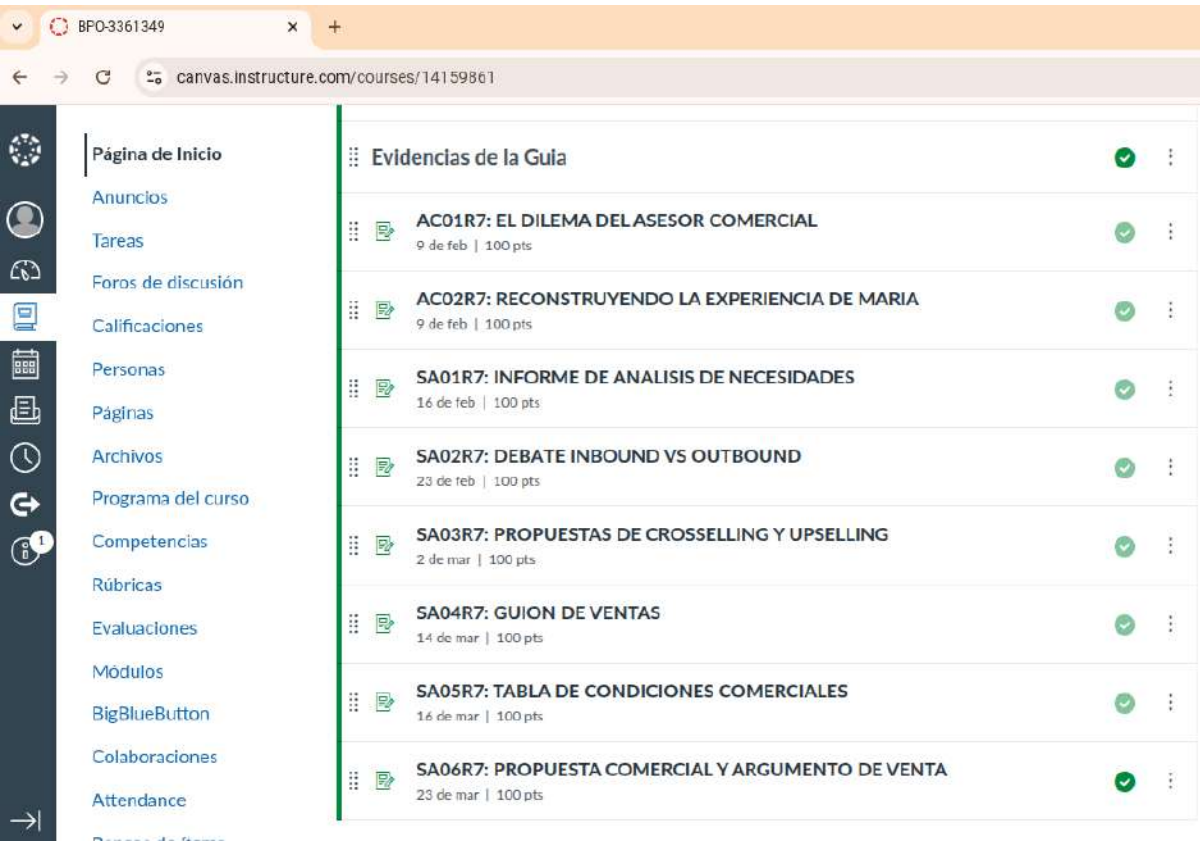
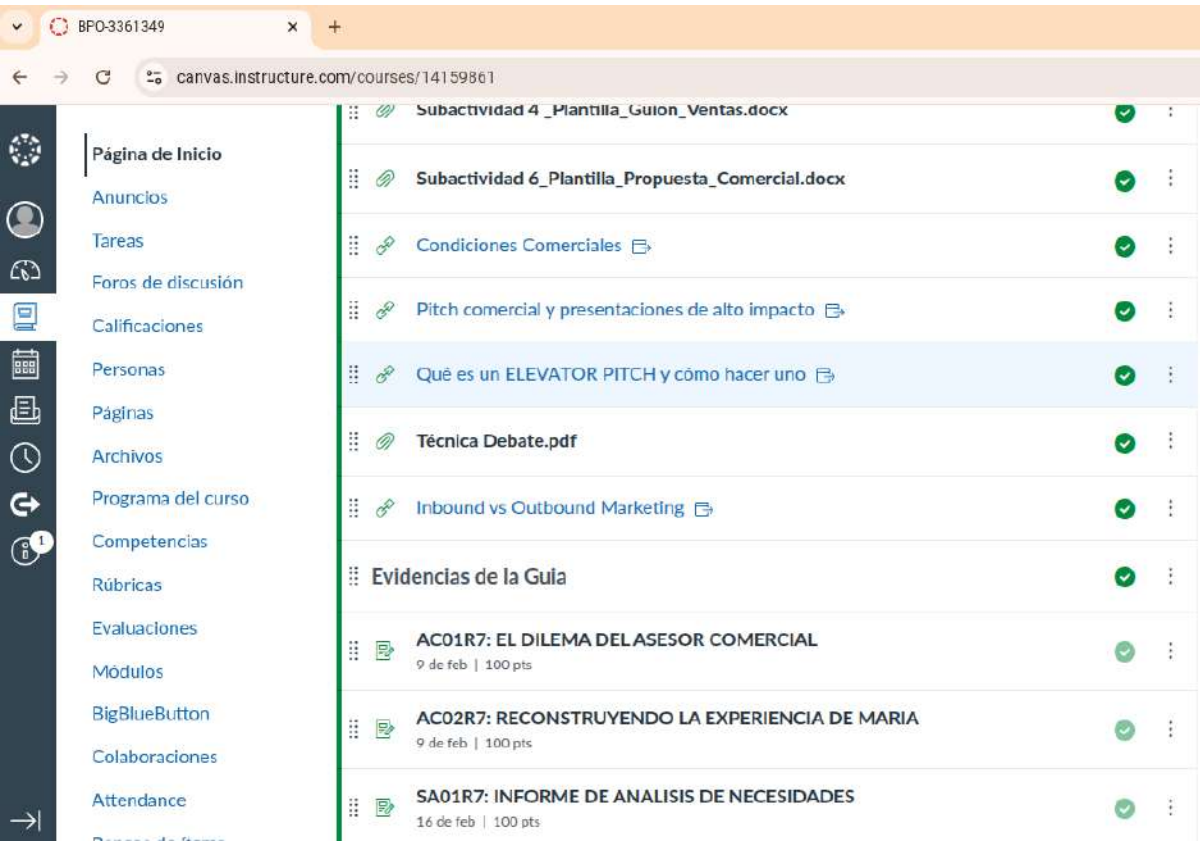

BPO-3362604
canvas.instructure.com/courses/14120871
Página de Inicio
Anuncios
Tareas
Foros de discusión
Calificaciones
Personas
Páginas
Archivos
Programa del curso
Competencias
Rúbricas
Evaluaciones
Módulos
BigBlueButton
Colaboraciones
Attendance
Qué es un ELEVATOR PITCH y cómo hacer uno
Técnica Debate.pdf
Inbound vs Outbound Marketing
Evidencias de la Guia
AC01R7: EL DILEMA DEL ASESOR COMERCIAL
17 de mar | 100 pts
AC02R7: RECONSTRUYENDO LA EXPERIENCIA DE MARIA
17 de mar | 100 pts
SA01R7: INFORME DE ANALISIS DE NECESIDADES
17 de mar | 100 pts
SA02R7: DEBATE INBOUND VS OUTBOUND
24 de mar | 100 pts
SA03R7: PROPUESTAS DE CROSSELLING Y UPSELLING
24 de mar | 100 pts
SA04R7: GUION DE VENTAS
24 de mar | 100 pts

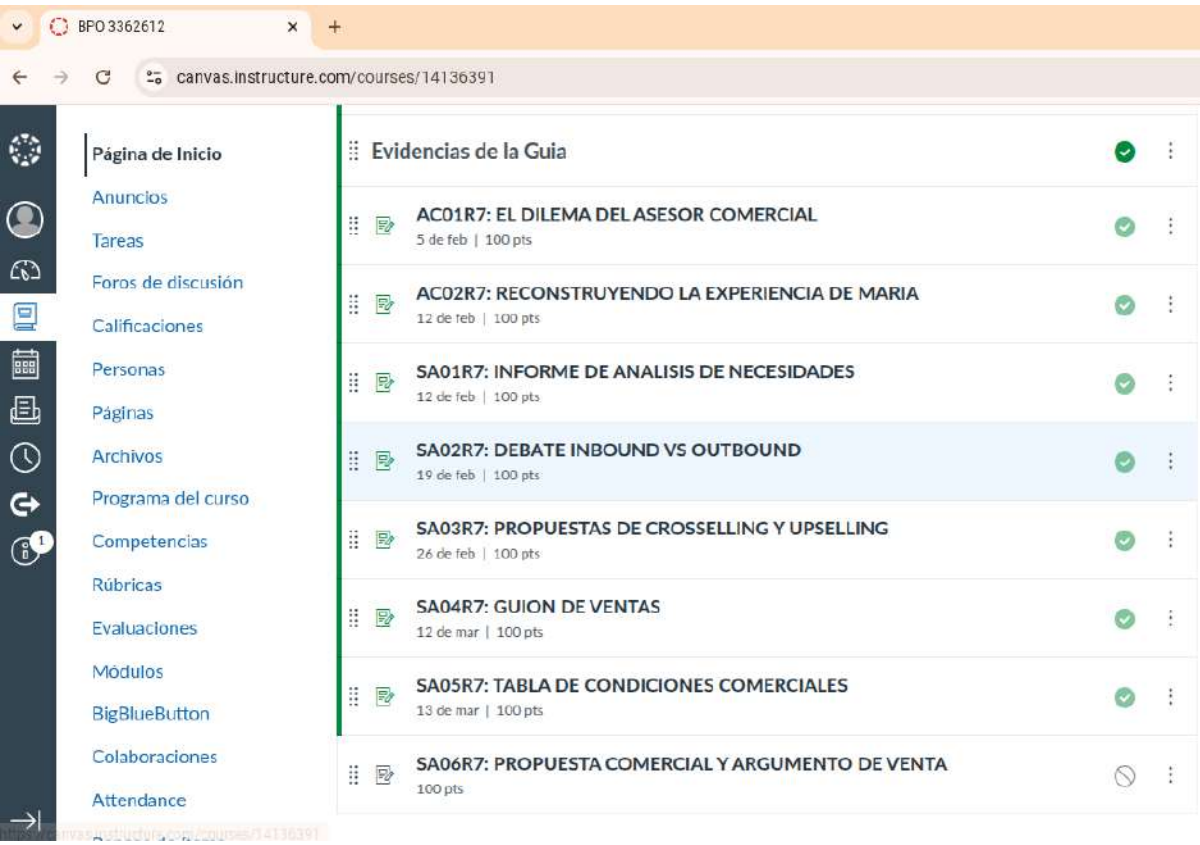

BPO-3362604
canvas.instructure.com/courses/14120871
Página de Inicio
Anuncios
Tareas
Foros de discusión
Calificaciones
Personas
Páginas
Archivos
Programa del curso
Competencias
Rúbricas
Evaluaciones
Módulos
BigBlueButton
Colaboraciones
Attendance
GUIA_RA 7: APLICAR PROCESO DE VENTA
Guía de Aprendizaje
GUIA_ RA 7 APLICAR PROCESO DE VENTA.pdf
Material de Apoyo
01_3_1_PRESENTACIÓN_EMPRENDIMIENTO.pptx.pdf
3.4 _Plantilla_Informe_Campaña_SENA.docx
crossselling y upselling.pdf
Qué son el Cross Selling y el Up Selling
Cross Selling y Up Selling
Dominando el arte del Cross Selling y Up Selling
GUION ENCUESTAS Y ENTREVISTAS.docx

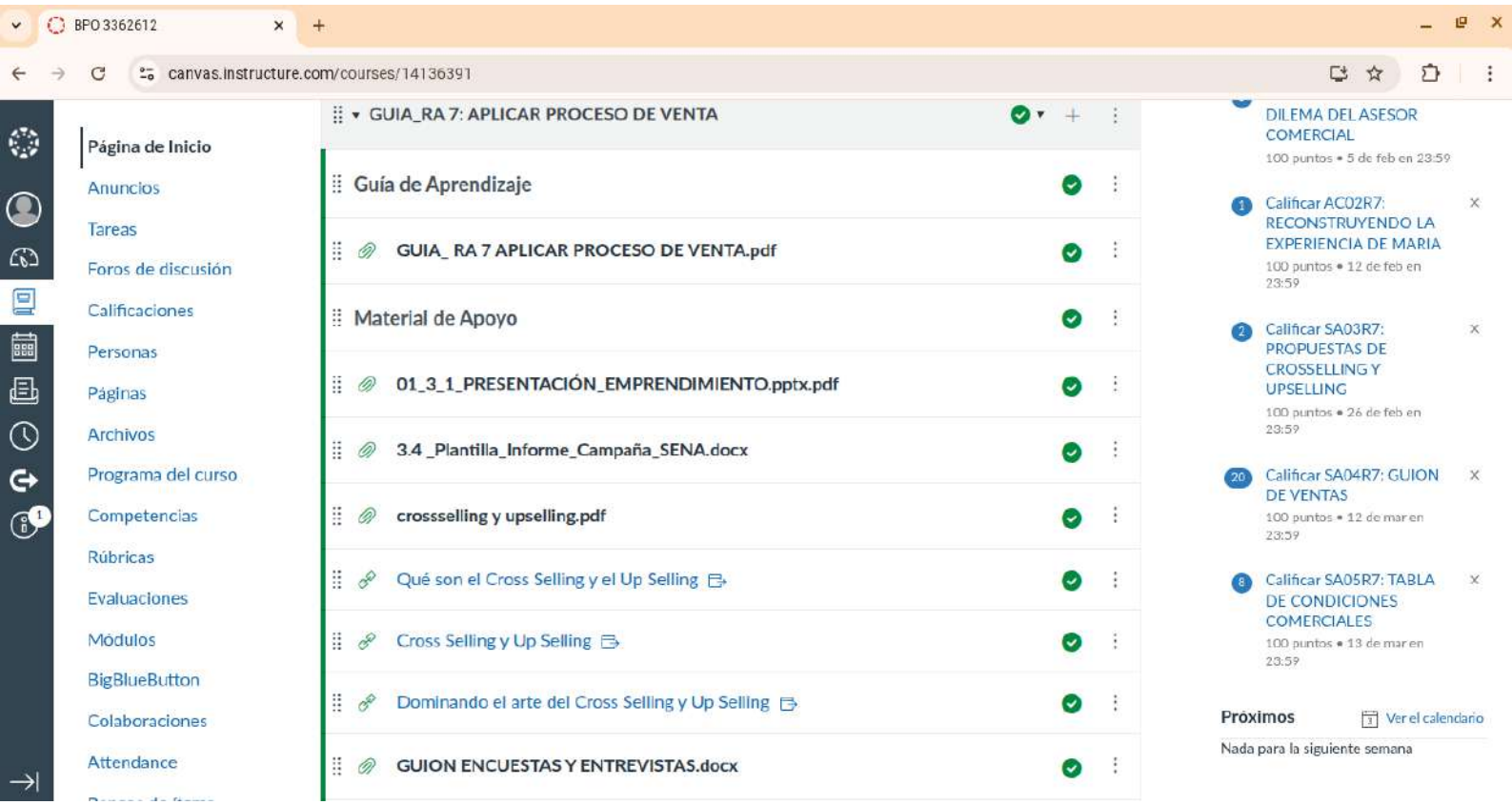

BPO-3362604
canvas.instructure.com/courses/14120871
Página de Inicio
Anuncios
Tareas
Foros de discusión
Calificaciones
Personas
Páginas
Archivos
Programa del curso
Competencias
Rúbricas
Evaluaciones
Módulos
BigBlueButton
Colaboraciones
Attendance
Evidencias de la Guia
AC01R3: EL DIMELA DE LAURA
10 de feb | 100 pts
AC02R3: PREGUNTAS PROBLEMATICAS CASO LAURA
10 de feb | 100 pts
SA01R3: LLUVIA DE IDEAS MERCADEO
100 pts
SA02R3: FICHAS DE SEGMENTACIÓN DE MERCADO
17 de feb | 100 pts
SA03R3: INFORME DE ANALISIS DEL PERFIL CEREBRAL
100 pts
SA04R3: PODCAST
24 de feb | 100 pts
SA05R3: PORTAFOLIO DIGITAL DE PRODUCTOS Y SERVICIOS
10 de mar | 100 pts
SA06R3: INFORME DE PROSPECCIÓN COMERCIAL
10 de mar | 100 pts
100 puntos • 24 de feb en 23:59
7 más...
Próximos
Ver el calendario
Nada para la siguiente semana

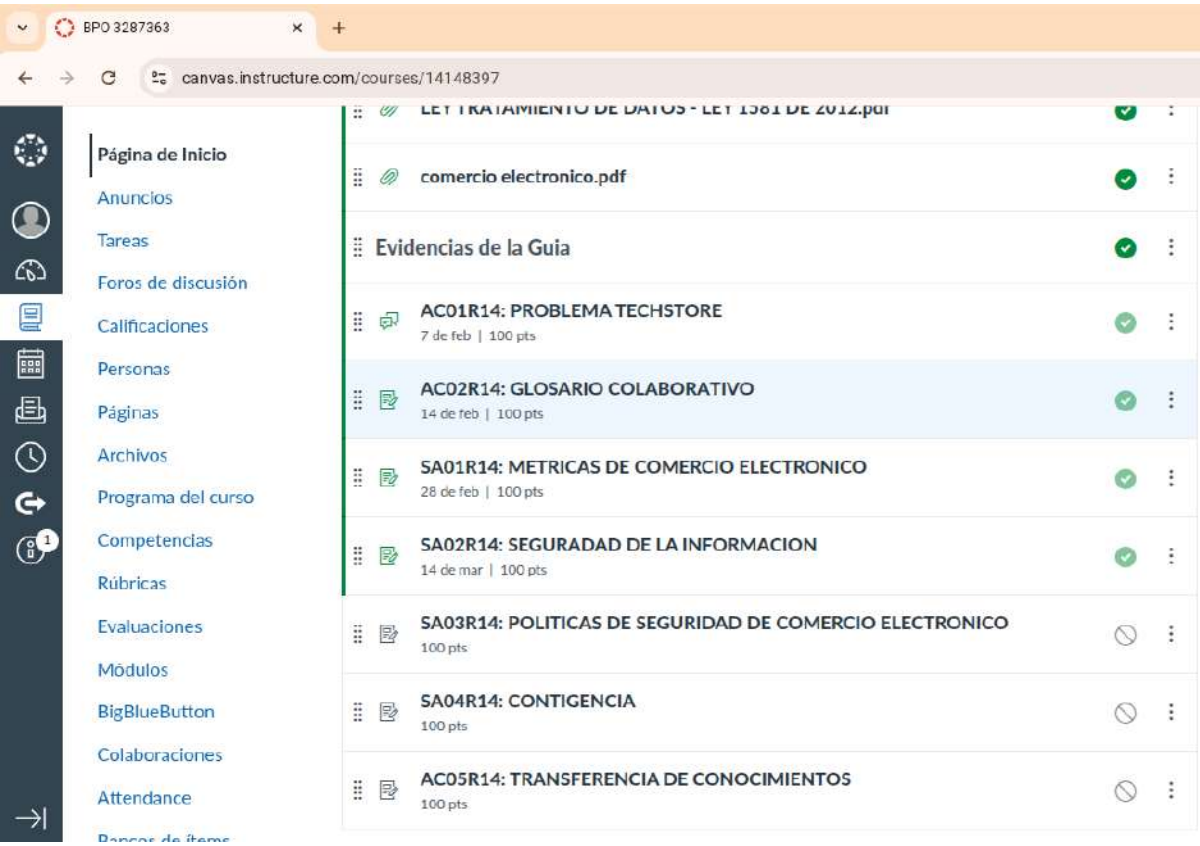

BPO-3362604
canvas.instructure.com/courses/14120871
Página de Inicio
Anuncios
Tareas
Foros de discusión
Calificaciones
Personas
Páginas
Archivos
Programa del curso
Competencias
Rúbricas
Evaluaciones
Módulos
BigBlueButton
Colaboraciones
Attendance
GUIA_RA 3 CARACTERIZAR AL USUARIO.pdf
Material de Apoyo
Presentacion Segmentacion de Mercados.pdf
PROCESO DE DECISION DE COMPRA.pdf
Comportamiento de compra.pdf
Presentacion_Prospección.pdf
Calificacion_prospectos.pdf
Prospección de clientes. Eduardo Laseca.pdf
Marketing Kotler-Armstrong.pdf
Presentación de Marketing.pdf
Evidencias de la Guia
Ver notificaciones del curso
Por hacer
Calificar Roll Call Attendance
100 puntos • No hay fecha de entrega
Calificar AC02R3: PREGUNTAS PROBLEMATICAS CASO LAURA
100 puntos • 10 de feb en 23:59
Calificar AC01R3: EL DIMELA DE LAURA
100 puntos • 10 de feb en 23:59
Calificar SA02R3: FICHAS DE SEGMENTACIÓN DE MERCADO
100 puntos • 17 de feb en 23:59
Calificar SA04R3: PODCAST
100 puntos • 24 de feb en 23:59

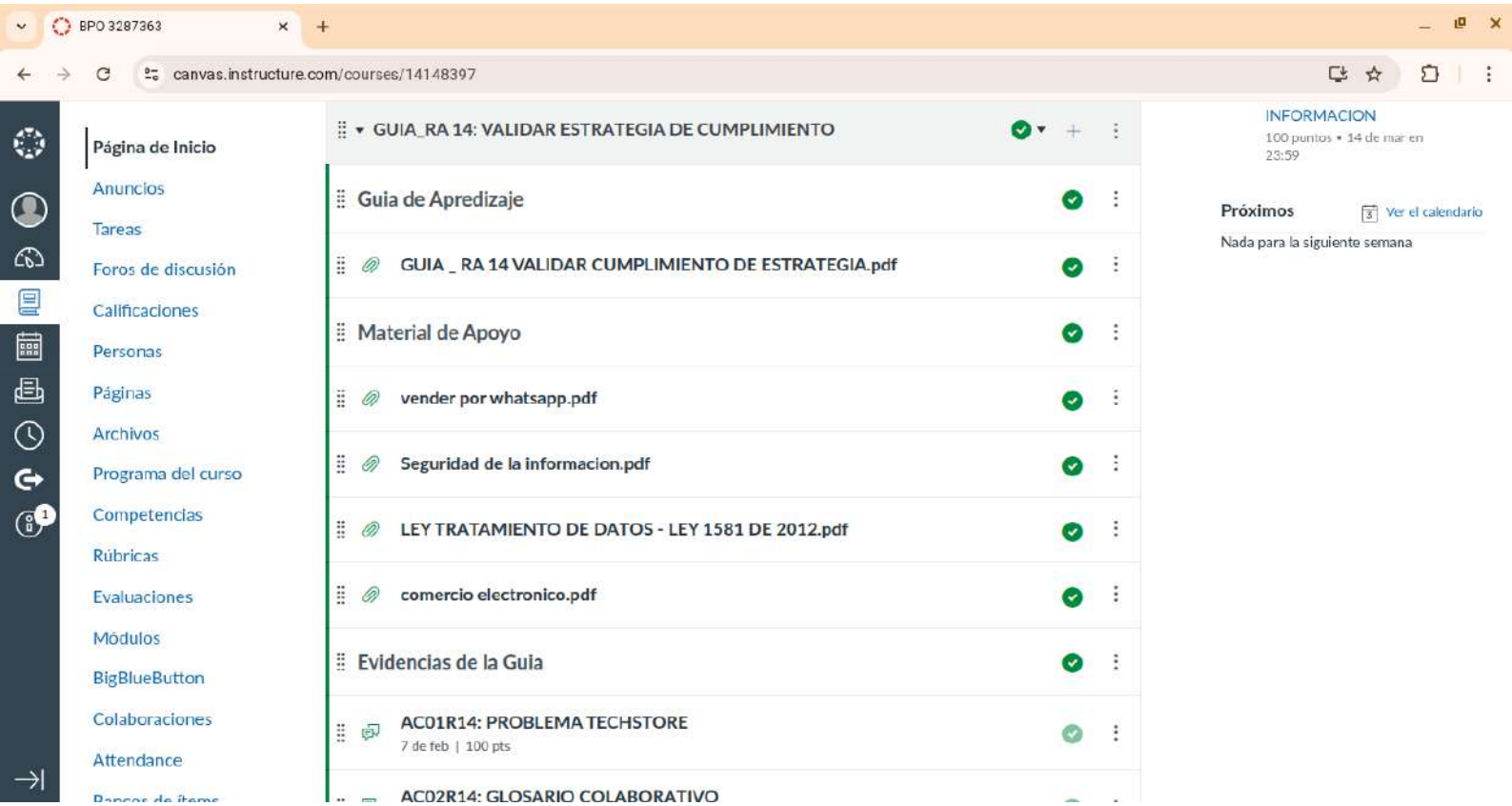

BPO-3361349
canvas.instructure.com/courses/14159861
Página de Inicio
Anuncios
Tareas
Foros de discusión
Calificaciones
Personas
Páginas
Archivos
Programa del curso
Competencias
Rúbricas
Evaluaciones
Módulos
BigBlueButton
Colaboraciones
Attendance
Evidencias de la Guia
AC01R7: EL DILEMA DEL ASESOR COMERCIAL
9 de feb | 100 pts
AC02R7: RECONSTRUYENDO LA EXPERIENCIA DE MARIA
9 de feb | 100 pts
SA01R7: INFORME DE ANALISIS DE NECESIDADES
16 de feb | 100 pts
SA02R7: DEBATE INBOUND VS OUTBOUND
23 de feb | 100 pts
SA03R7: PROPUESTAS DE CROSSELLING Y UPSELLING
2 de mar | 100 pts
SA04R7: GUION DE VENTAS
14 de mar | 100 pts
SA05R7: TABLA DE CONDICIONES COMERCIALES
16 de mar | 100 pts
SA06R7: PROPUESTA COMERCIAL Y ARGUMENTO DE VENTA
23 de mar | 100 pts

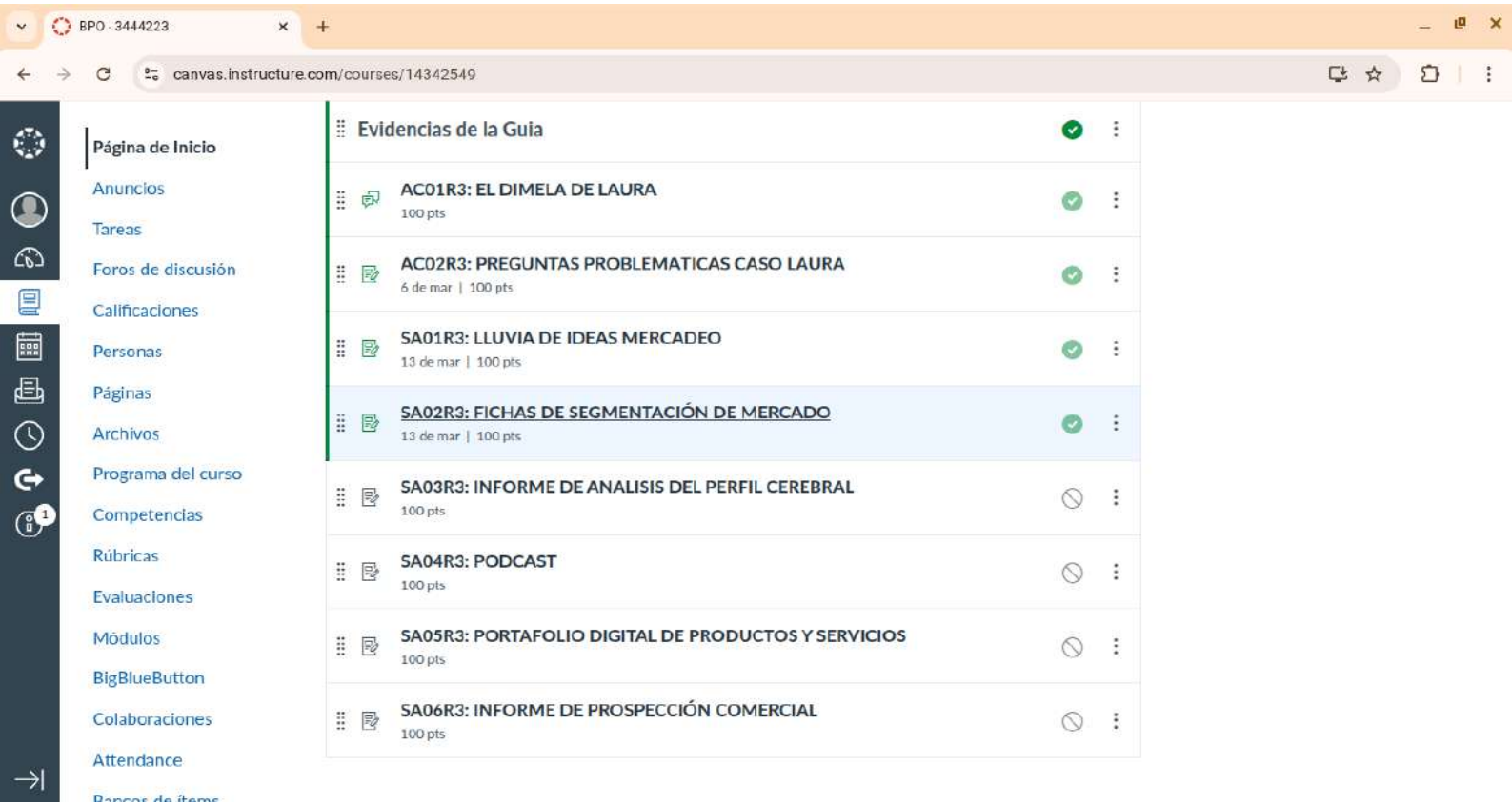

BPO-3361349
canvas.instructure.com/courses/14159861
Página de Inicio
Anuncios
Tareas
Foros de discusión
Calificaciones
Personas
Páginas
Archivos
Programa del curso
Competencias
Rúbricas
Evaluaciones
Módulos
BigBlueButton
Colaboraciones
Attendance
Subactividad 4 _Plantilla_Guion_Ventas.docx
Subactividad 6_Plantilla_Propuesta_Comercial.docx
Condiciones Comerciales
Pitch comercial y presentaciones de alto impacto
Qué es un ELEVATOR PITCH y cómo hacer uno
Técnica Debate.pdf
Inbound vs Outbound Marketing
Evidencias de la Guia
AC01R7: EL DILEMA DEL ASESOR COMERCIAL
9 de feb | 100 pts
AC02R7: RECONSTRUYENDO LA EXPERIENCIA DE MARIA
9 de feb | 100 pts
SA01R7: INFORME DE ANALISIS DE NECESIDADES
16 de feb | 100 pts

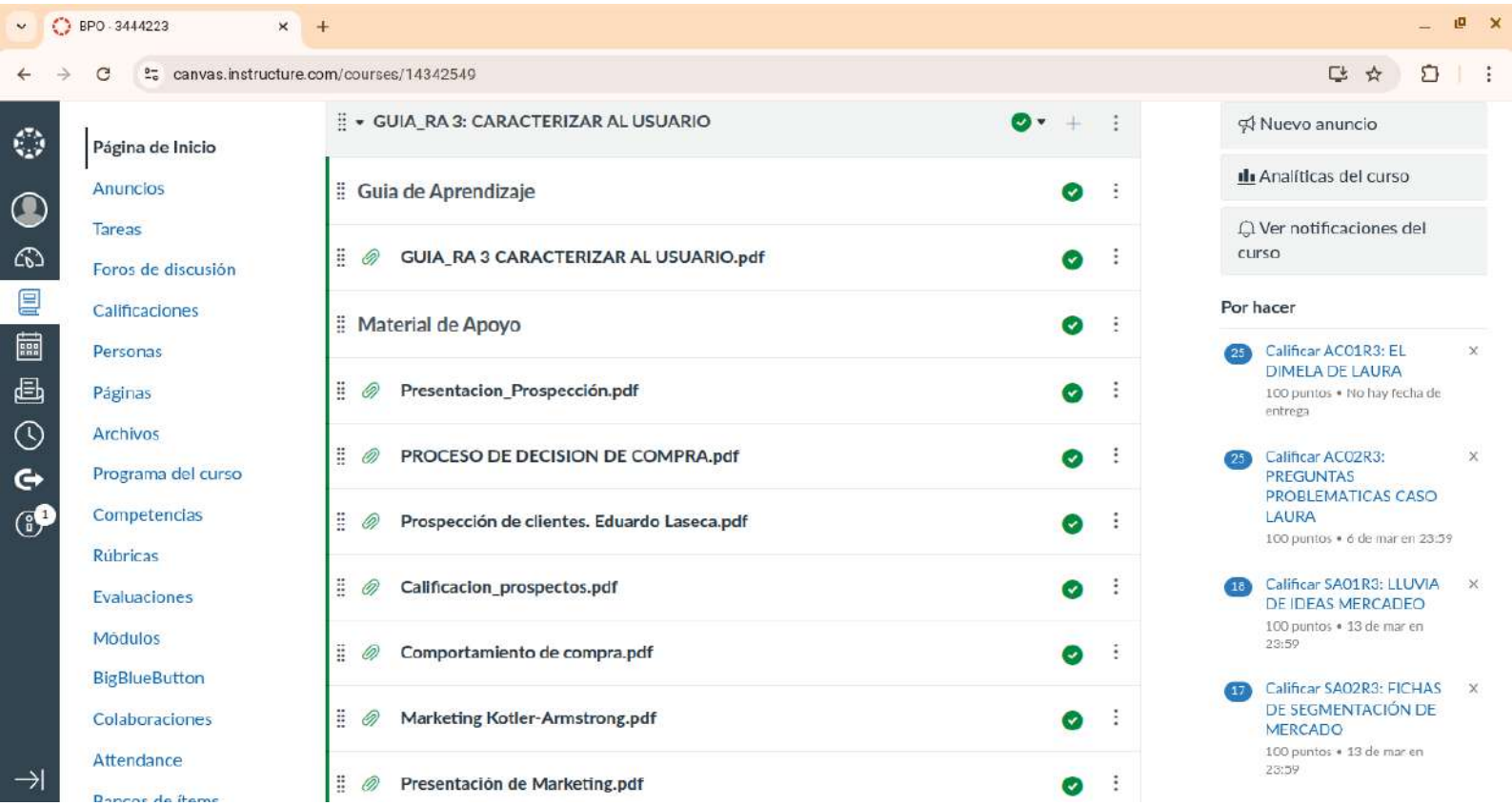

BPO 3362612
canvas.instructure.com/courses/14136391
Página de Inicio
Anuncios
Tareas
Foros de discusión
Calificaciones
Personas
Páginas
Archivos
Programa del curso
Competencias
Rúbricas
Evaluaciones
Módulos
BigBlueButton
Colaboraciones
Attendance
Evidencias de la Guia
AC01R7: EL DILEMA DEL ASESOR COMERCIAL
5 de feb | 100 pts
AC02R7: RECONSTRUYENDO LA EXPERIENCIA DE MARIA
12 de feb | 100 pts
SA01R7: INFORME DE ANALISIS DE NECESIDADES
12 de feb | 100 pts
SA02R7: DEBATE INBOUND VS OUTBOUND
19 de feb | 100 pts
SA03R7: PROPUESTAS DE CROSSELLING Y UPSELLING
26 de feb | 100 pts
SA04R7: GUION DE VENTAS
12 de mar | 100 pts
SA05R7: TABLA DE CONDICIONES COMERCIALES
13 de mar | 100 pts
SA06R7: PROPUESTA COMERCIAL Y ARGUMENTO DE VENTA
100 pts

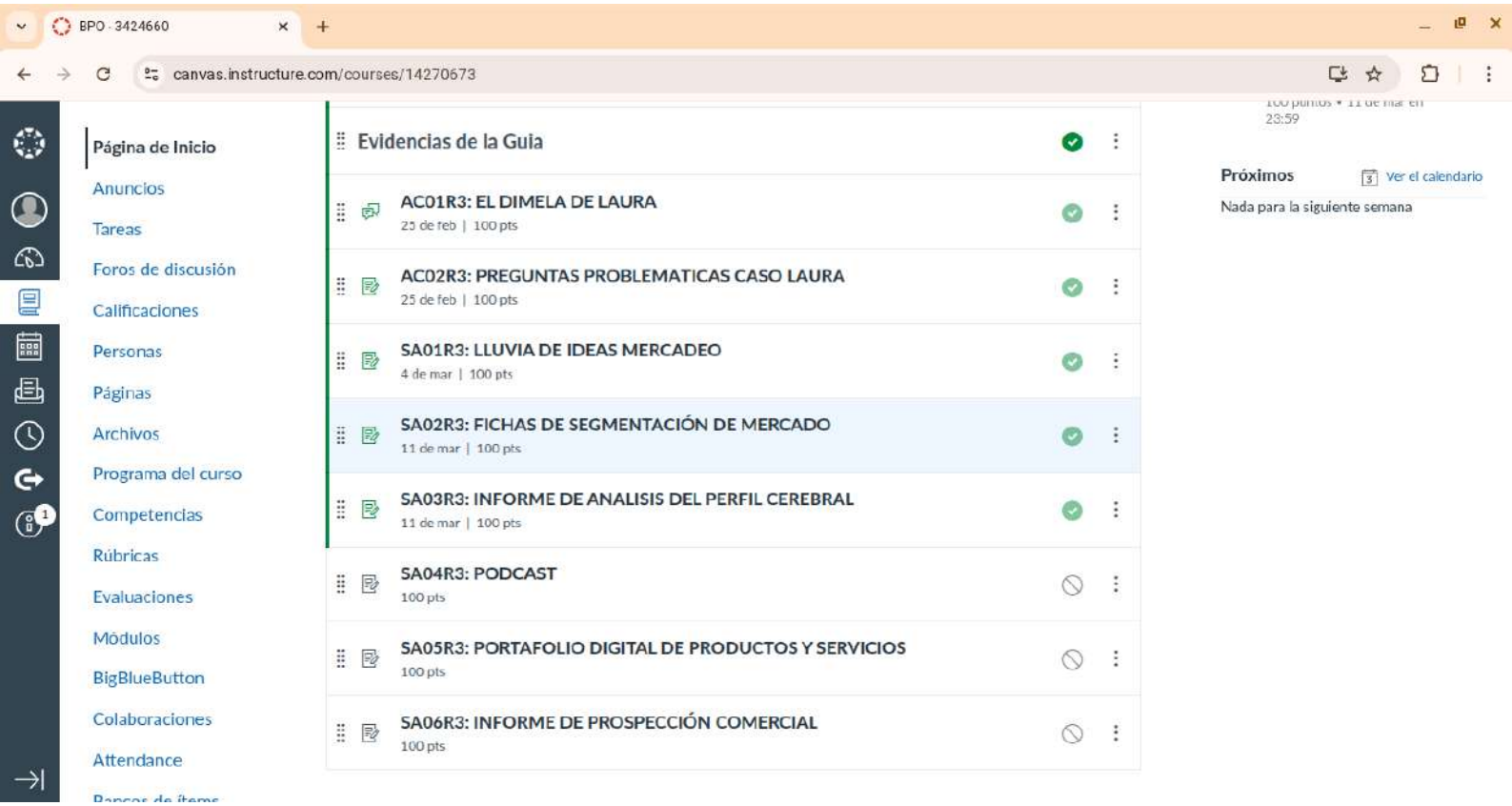

BPO 3362612
canvas.instructure.com/courses/14136391
Página de Inicio
Anuncios
Tareas
Foros de discusión
Calificaciones
Personas
Páginas
Archivos
Programa del curso
Competencias
Rúbricas
Evaluaciones
Módulos
BigBlueButton
Colaboraciones
Attendance
GUIA_RA 7: APLICAR PROCESO DE VENTA
Guía de Aprendizaje
GUIA_ RA 7 APLICAR PROCESO DE VENTA.pdf
Material de Apoyo
01_3_1_PRESENTACIÓN_EMPRENDIMIENTO.pptx.pdf
3.4 _Plantilla_Informe_Campaña_SENA.docx
crossselling y upselling.pdf
Qué son el Cross Selling y el Up Selling
Cross Selling y Up Selling
Dominando el arte del Cross Selling y Up Selling
GUION ENCUESTAS Y ENTREVISTAS.docx
DILEMA DEL ASESOR COMERCIAL
100 puntos • 5 de feb en 23:59
Calificar AC02R7: RECONSTRUYENDO LA EXPERIENCIA DE MARIA
100 puntos • 12 de feb en 23:59
Calificar SA03R7: PROPUESTAS DE CROSSELLING Y UPSELLING
100 puntos • 26 de feb en 23:59
Calificar SA04R7: GUION DE VENTAS
100 puntos • 12 de mar en 23:59
Calificar SA05R7: TABLA DE CONDICIONES COMERCIALES
100 puntos • 13 de mar en 23:59
Próximos
Ver el calendario
Nada para la siguiente semana

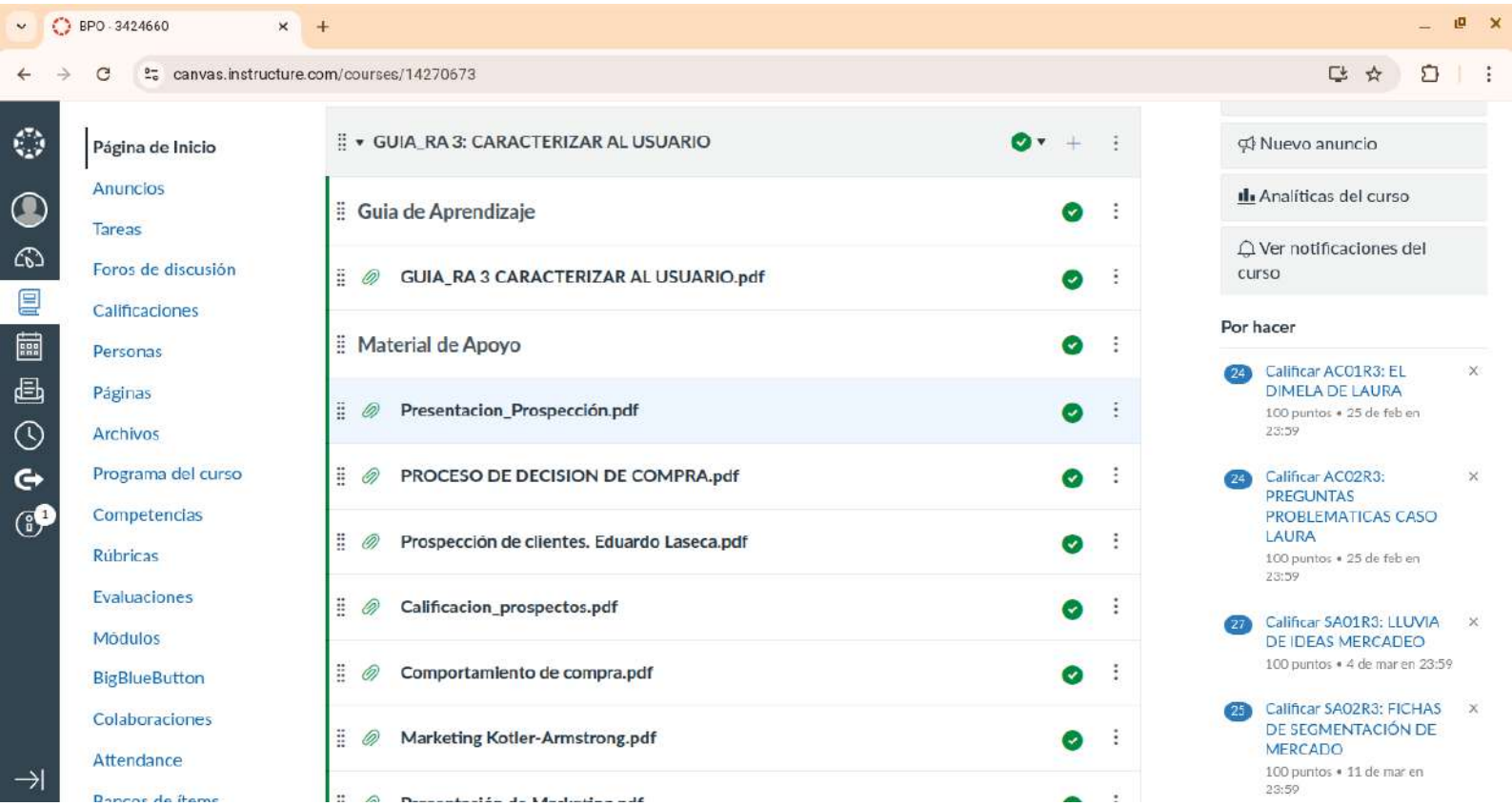

BPO 3287363
canvas.instructure.com/courses/14148397
Página de Inicio
Anuncios
Tareas
Foros de discusión
Calificaciones
Personas
Páginas
Archivos
Programa del curso
Competencias
Rúbricas
Evaluaciones
Módulos
BigBlueButton
Colaboraciones
Attendance
comercio electronico.pdf
Evidencias de la Guia
AC01R14: PROBLEMA TECHSTORE
7 de feb | 100 pts
AC02R14: GLOSARIO COLABORATIVO
14 de feb | 100 pts
SA01R14: METRICAS DE COMERCIO ELECTRONICO
28 de feb | 100 pts
SA02R14: SEGURADAD DE LA INFORMACION
14 de mar | 100 pts
SA03R14: POLITICAS DE SEGURIDAD DE COMERCIO ELECTRONICO
100 pts
SA04R14: CONTIGENCIA
100 pts
AC05R14: TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTOS
100 pts

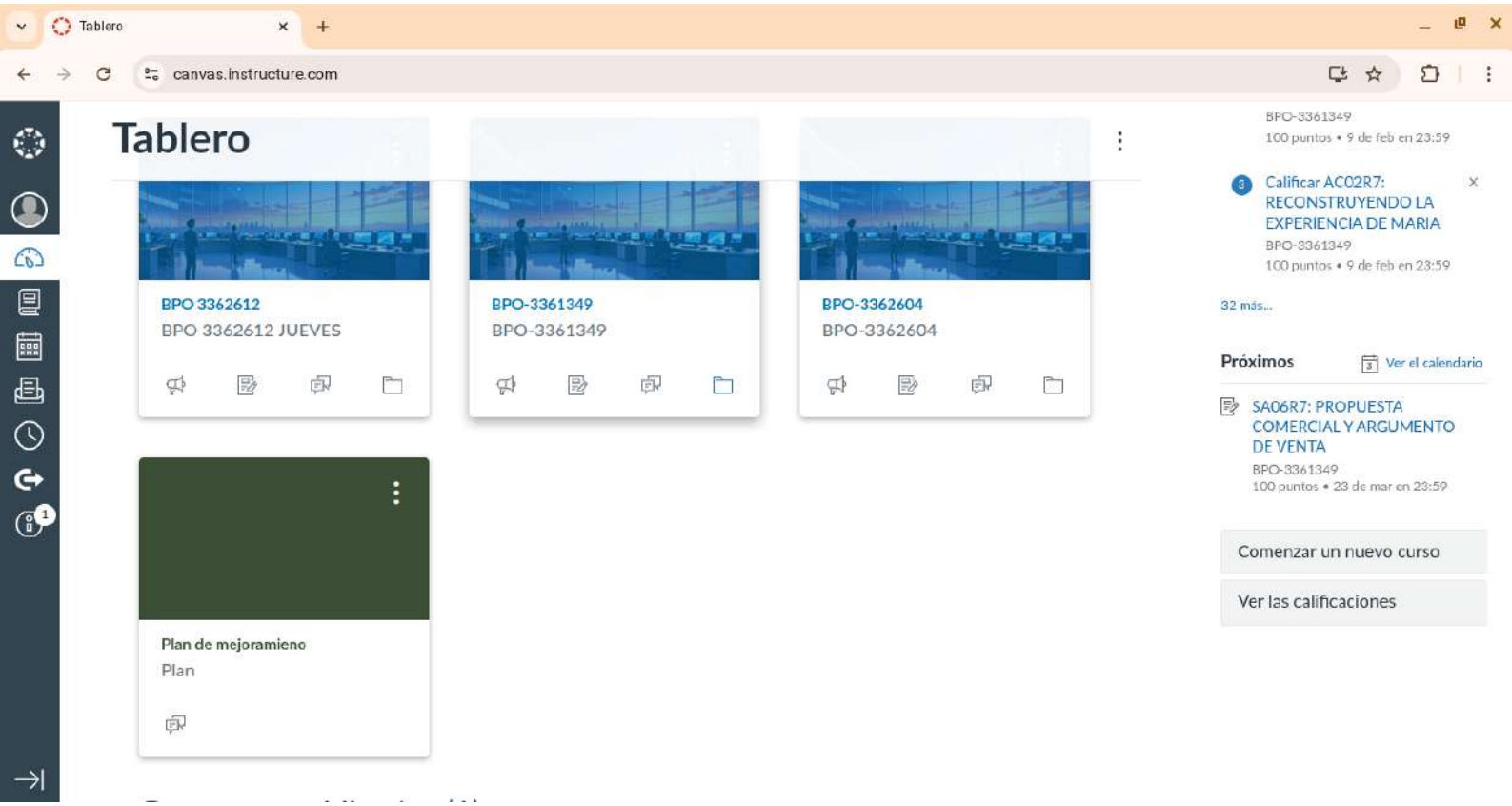

BPO 3287363
canvas.instructure.com/courses/14148397
Página de Inicio
Anuncios
Tareas
Foros de discusión
Calificaciones
Personas
Páginas
Archivos
Programa del curso
Competencias
Rúbricas
Evaluaciones
Módulos
BigBlueButton
Colaboraciones
Attendance
GUIA_RA 14: VALIDAR ESTRATEGIA DE CUMPLIMIENTO
Guia de Apredizaje
GUIA _ RA 14 VALIDAR CUMPLIMIENTO DE ESTRATEGIA.pdf
Material de Apoyo
vender por whatsapp.pdf
Seguridad de la informacion.pdf
LEY TRATAMIENTO DE DATOS - LEY 1581 DE 2012.pdf
comercio electronico.pdf
Evidencias de la Guia
AC01R14: PROBLEMA TECHSTORE
7 de feb | 100 pts
AC02R14: GLOSARIO COLABORATIVO
INFORMACION
100 puntos • 14 de mar en 23:59
Próximos
Ver el calendario
Nada para la siguiente semana

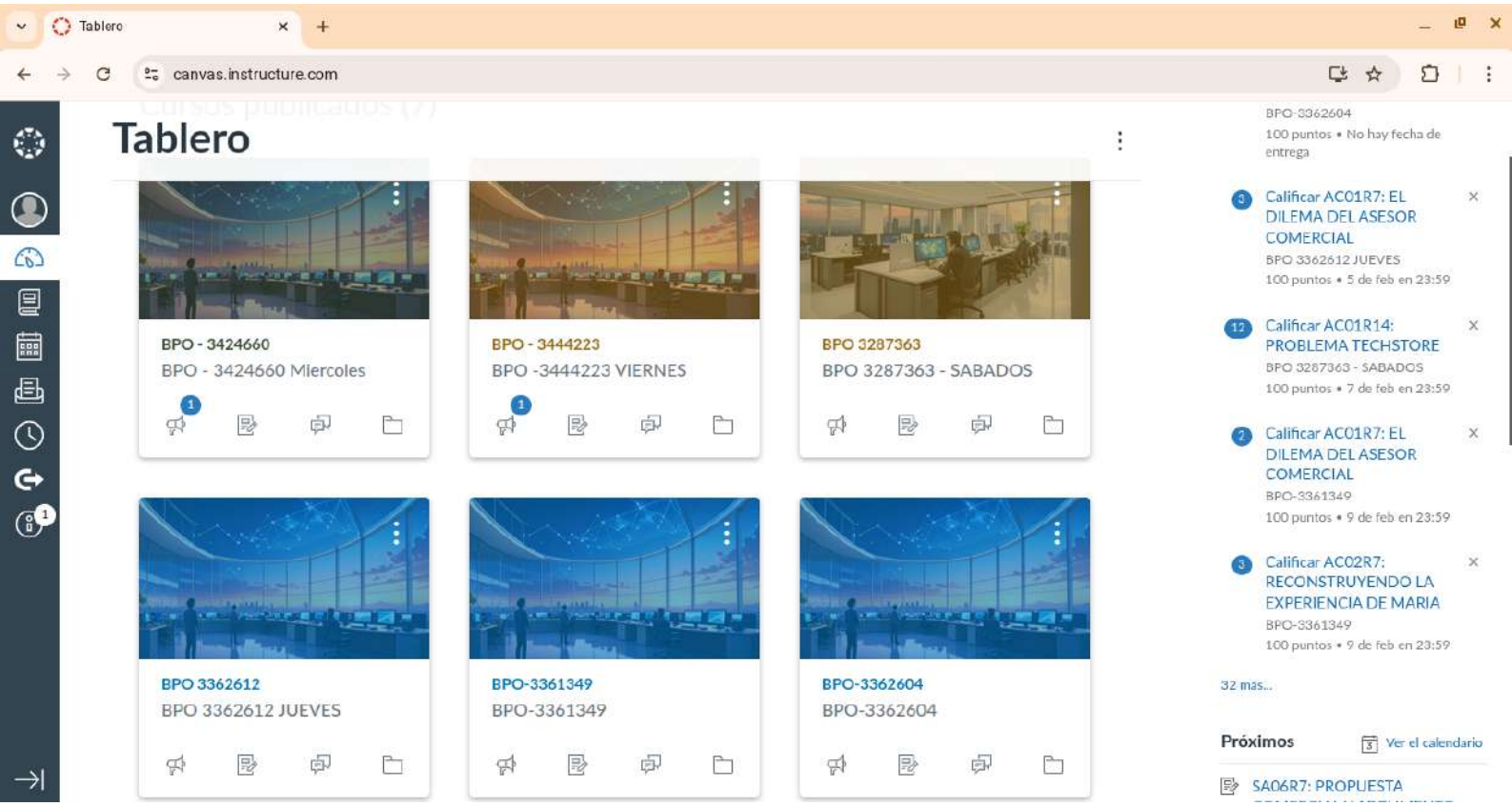

BPO - 3444223
canvas.instructure.com/courses/14342549
Página de Inicio
Anuncios
Tareas
Foros de discusión
Calificaciones
Personas
Páginas
Archivos
Programa del curso
Competencias
Rúbricas
Evaluaciones
Módulos
BigBlueButton
Colaboraciones
Attendance
Evidencias de la Guia
AC01R3: EL DIMELA DE LAURA
100 pts
AC02R3: PREGUNTAS PROBLEMATICAS CASO LAURA
6 de mar | 100 pts
SA01R3: LLUVIA DE IDEAS MERCADEO
13 de mar | 100 pts
SA02R3: FICHAS DE SEGMENTACIÓN DE MERCADO
13 de mar | 100 pts
SA03R3: INFORME DE ANALISIS DEL PERFIL CEREBRAL
100 pts
SA04R3: PODCAST
100 pts
SA05R3: PORTAFOLIO DIGITAL DE PRODUCTOS Y SERVICIOS
100 pts
SA06R3: INFORME DE PROSPECCIÓN COMERCIAL
100 pts


BPO - 3444223
canvas.instructure.com/courses/14342549
Página de Inicio
Anuncios
Tareas
Foros de discusión
Calificaciones
Personas
Páginas
Archivos
Programa del curso
Competencias
Rúbricas
Evaluaciones
Módulos
BigBlueButton
Colaboraciones
Attendance
GUIA_RA 3: CARACTERIZAR AL USUARIO
Guia de Aprendizaje
GUIA_RA 3 CARACTERIZAR AL USUARIO.pdf
Material de Apoyo
Presentacion_Prospección.pdf
PROCESO DE DECISION DE COMPRA.pdf
Prospección de clientes. Eduardo Laseca.pdf
Calificacion_prospectos.pdf
Comportamiento de compra.pdf
Marketing Kotler-Armstrong.pdf
Presentación de Marketing.pdf
Nuevo anuncio
Analíticas del curso
Ver notificaciones del curso
Por hacer
25 Calificar AC01R3: EL DIMELA DE LAURA
100 puntos • No hay fecha de entrega
25 Calificar AC02R3: PREGUNTAS PROBLEMATICAS CASO LAURA
100 puntos • 6 de mar en 23:59
18 Calificar SA01R3: LLUVIA DE IDEAS MERCADEO
100 puntos • 13 de mar en 23:59
17 Calificar SA02R3: FICHAS DE SEGMENTACIÓN DE MERCADO
100 puntos • 13 de mar en 23:59


BPO - 3424660
canvas.instructure.com/courses/14270673
Página de Inicio
Anuncios
Tareas
Foros de discusión
Calificaciones
Personas
Páginas
Archivos
Programa del curso
Competencias
Rúbricas
Evaluaciones
Módulos
BigBlueButton
Colaboraciones
Attendance
Evidencias de la Guia
AC01R3: EL DIMELA DE LAURA
25 de feb | 100 pts
AC02R3: PREGUNTAS PROBLEMATICAS CASO LAURA
25 de feb | 100 pts
SA01R3: LLUVIA DE IDEAS MERCADEO
4 de mar | 100 pts
SA02R3: FICHAS DE SEGMENTACIÓN DE MERCADO
11 de mar | 100 pts
SA03R3: INFORME DE ANALISIS DEL PERFIL CEREBRAL
11 de mar | 100 pts
SA04R3: PODCAST
100 pts
SA05R3: PORTAFOLIO DIGITAL DE PRODUCTOS Y SERVICIOS
100 pts
SA06R3: INFORME DE PROSPECCIÓN COMERCIAL
100 pts
23:59
Próximos
Ver el calendario
Nada para la siguiente semana


BPO - 3424660
canvas.instructure.com/courses/14270673
Página de Inicio
Anuncios
Tareas
Foros de discusión
Calificaciones
Personas
Páginas
Archivos
Programa del curso
Competencias
Rúbricas
Evaluaciones
Módulos
BigBlueButton
Colaboraciones
Attendance
GUIA_RA 3: CARACTERIZAR AL USUARIO
Guia de Aprendizaje
GUIA_RA 3 CARACTERIZAR AL USUARIO.pdf
Material de Apoyo
Presentacion_Prospección.pdf
PROCESO DE DECISION DE COMPRA.pdf
Prospección de clientes. Eduardo Laseca.pdf
Calificacion_prospectos.pdf
Comportamiento de compra.pdf
Marketing Kotler-Armstrong.pdf
Nuevo anuncio
Analíticas del curso
Ver notificaciones del curso
Por hacer
Calificar AC01R3: EL DIMELA DE LAURA
100 puntos • 25 de feb en 23:59
Calificar AC02R3: PREGUNTAS PROBLEMATICAS CASO LAURA
100 puntos • 25 de feb en 23:59
Calificar SA01R3: LLUVIA DE IDEAS MERCADEO
100 puntos • 4 de mar en 23:59
Calificar SA02R3: FICHAS DE SEGMENTACIÓN DE MERCADO
100 puntos • 11 de mar en 23:59


Tablero
canvas.instructure.com
Tablero
BPO 3362612
BPO 3362612 JUEVES
BPO-3361349
BPO-3361349
BPO-3362604
BPO-3362604
Plan de mejoramieno
Plan
BPO-3361349
100 puntos • 9 de feb en 23:59
Calificar AC02R7: RECONSTRUYENDO LA EXPERIENCIA DE MARIA
BPO-3361349
100 puntos • 9 de feb en 23:59
32 más...
Próximos
Ver el calendario
SA06R7: PROPUESTA COMERCIAL Y ARGUMENTO DE VENTA
BPO-3361349
100 puntos • 23 de mar en 23:59
Comenzar un nuevo curso
Ver las calificaciones


Tablero
canvas.instructure.com
Tablero
BPO - 3424660
BPO - 3424660 Miercoles
BPO - 3444223
BPO -3444223 VIERNES
BPO 3287363
BPO 3287363 - SABADOS
BPO 3362612
BPO 3362612 JUEVES
BPO-3361349
BPO-3361349
BPO-3362604
BPO-3362604
BPO-3362604
100 puntos • No hay fecha de entrega
Calificar AC01R7: EL DILEMA DEL ASESOR COMERCIAL
BPO 3362612 JUEVES
100 puntos • 5 de feb en 23:59
Calificar AC01R14: PROBLEMA TECHSTORE
BPO 3287363 - SABADOS
100 puntos • 7 de feb en 23:59
Calificar AC01R7: EL DILEMA DEL ASESOR COMERCIAL
BPO-3361349
100 puntos • 9 de feb en 23:59
Calificar AC02R7: RECONSTRUYENDO LA EXPERIENCIA DE MARIA
BPO-3361349
100 puntos • 9 de feb en 23:59
32 mas...
Próximos
Ver el calendario
SA06R7: PROPUESTA