PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Espinal, ***Noviembre*** *2020*

Señor
Oscar Rolando Castro Guerra
SUPERVISOR CONTRATO No. 1725025
Coordinador Académico
Centro Agropecuario La Granja
Espinal

Asunto: *Informe mensual de ejecución contractual Mes* ***Noviembre*** *del año 2020*

Referencia: *No 1725025 del año 2020*

Angelica Saavedra Solano*, identificado con la cédula de ciudadanía No.* ***28688714*** *de Chaparral, en mi calidad de Contratista del SENA, en* ***Formación Virtual****, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación presento el Informe de actividades realizadas en el d cobro.*

Valor y forma de Pago*: QUINCE MILLONES DOSCIENTOS VEINTE MIL DOSCIENTOS VEINTICINCO PESOS ($15.220.225). Esta suma será pagada por el SENA al contra tista de la siguiente manera: a) Un primer pago correspondiente al mes de Noviembre de 2020 por valor de CUATROCIENTOS NOVENTA MIL NOVECIENTOS SETENTA Y CINCO PESOS ($490.975). b) cinco (S) pagos Iguales por los meses de Noviembre a diciembre de 2020, por valor de DOS MIUONES NOVECIENTOS CUARENTA Y CINCO MIL OCHOOENTOS CINCUENTA PESOS ($2.945.850).*

Plazo: *Será hasta el 30 de diciembre de 2020*

OBJETO:
Prestación servicios personales de carácter temporal como Instructor para planear, ejecutar y orientar la Formación Profesional Integral en las redes y áreas temáticas de formación, que programe el Centro Agropecuario La Granja en sus diferentes niveles en modalidad presencial, virtual y a distancia complementaria, atendiendo las políticas institucionales y la normatividad vigente.

CLÁUSULA

No	*Obligaciones*	*Acciones realizadas*	*Evidencias*
1	*Reportar mensualmente en el espacio de la Nube asignado para la Titulada/ Complementaria Virtual, los soportes correspondientes a cada obligación contractual y relacionada en el informe de ejecución contractual mensual.*	*Se reporta en el drive los soportes correspondientes a las obligaciones contractuales del mes de **Noviembre** de 2020.*	*Evidencias subidas en el siguiente enlace: **https://drive.google.com/drive/folders/1f-cXNv_LZm5oHt-amfp7EN7hx_7nv_sq?usp=sharing***
2	*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.*	*Durante el presente mes de **Noviembre** de 2020, se realizó el alistamiento e inicio de las fichas PROMOTOR EN PUNTO DE VENTAS (2244142, 2244143, 2244153) y a su vez el cierre en las fichas asignadas con el ID 2221727, 2221731, 2221732 (El proceso de la venta).* *Así mismo se realizó el proceso de asociación de aprendices en la plataforma SOFIA PLUS en los cursos identificados con PROMOTOR EN PUNTO DE VENTAS (2244142, 2244143, 2244153)*	*Pantallazo de las actividades realizadas durante el mes de Noviembre en las fichas asignadas con 2221727, 2221731, 2221732 (El proceso de la venta) PROMOTOR EN PUNTO DE VENTAS (2244142, 2244143, 2244153)* *Evidencias subidas al drive: **https://drive.google.com/drive/folders/1f-cXNv_LZm5oHt-amfp7EN7hx_7nv_sq?usp=sharing***
3	*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.*	*Durante el presente mes de **Noviembre** de 2020, no se desarrolló actividad relacionada con esta obligación contractual.*	*No hay evidencia ya que la actividad no se desarrolló en el mes de **Noviembre** del 2020.*
4	*Evaluar los aprendizajes previos correspondientes a las fichas asignadas, de acuerdo con los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas*	*Durante el presente mes de **Noviembre** de 2020, dentro de la plataforma territorium se evaluaron los aprendizajes previos a las fichas asignadas.*	*Pantallazos de la fase de ejecución en las fichas con id ID PROMOTOR EN PUNTO DE VENTAS (2244142, 2244143,*

	que la entidad defina.	*Igualmente se realizo la asociación de aprendices en la PROMOTOR EN PUNTO DE VENTAS (2244142, 2244143, 2244153)*	*2244153)*
5	*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.*	*Durante el presente mes de **Noviembre** de 2020, no se desarrolló actividad relacionada con esta obligación contractual.*	*No hay evidencia ya que la actividad no se desarrolló en el mes de **Noviembre** del 2020.*
6	*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.*	*Durante el presente mes de **Noviembre** de 2020, se impartió formación virtual a través de la plataforma Territorium en los programas de formación con ID 2221727, 2221731, 2221732 (El proceso de la venta).* *. PROMOTOR EN PUNTO DE VENTAS (2244142, 2244143, 2244153)* *Se realizo el cierre con asignación de los juicios de evaluación en sofia plus de los curso con ID 2221727, 2221731, 2221732 (El proceso de la venta).* *Igualmente se asociaron los aprendices del los PROMOTOR EN PUNTO DE VENTAS (2244142, 2244143, 2244153)*	*Pantallazo de las actividades realizadas en la fase de **ejecución** en las fichas con PROMOTOR EN PUNTO DE VENTAS (2244142, 2244143, 2244153) Y los ID 2221727, 2221731, 2221732 (El proceso de la venta).* *.* *Pantallazo de cierre con asignación de los juicios evaluativos en sofia plus de los cursos con ID 2221727, 2221731, 2221732 (El proceso de la venta).* *Evidencias subidas al drive: **https://drive.google.com/drive/folders/1f-cXNv_LZm5oHt-amfp7EN7hx_7nv_sq?usp=sharing***
7	*Aplicar estrategias de enseñanza, aprendizaje, seguimiento y evaluación en modalidad virtual y a distancia, de acuerdo a los lineamientos pedagógicos y metodológicos de la entidad.*	*Durante el presente mes de **Noviembre** de 2020, se asignaron juicios evaluativos en sofia plus de los cursos con ID 2221727, 2221731, 2221732 (El proceso de la venta).* *. Se respondieron los foros temáticos, se evaluaron pruebas, retroalimentaron evidencias, se publicaron diariamentes anuncios informativos. Se programaron y*	*Pantallazo de las actividades realizadas en la fase de ejecución (Foros, grabaciones conferencias web) de las fichas con PROMOTOR EN PUNTO DE VENTAS (2244142, 2244143, 2244153).* *Pantallazo de cierre con asignación de juicios evaluativos en sofia plus de*

		realizaron sesiones sincronicas de atención a los aprendices a través de la herramienta Google Meet. Igualmente en el mes de Noviembre se inicio la ejecución de los siguientes cursos los PROMOTOR EN PUNTO DE VENTAS (2244142, 2244143, 2244153), se asociarón los aprendices, se subieron los anuncios de bienvenida, cronograma de actividades, inicio en los foros de discusión.	*los curso con ID 2221727, 2221731, 2221732 (El proceso de la venta). Igualmente subi anuncios e inicie los cursos identificados con los PROMOTOR EN PUNTO DE VENTAS (2244142, 2244143, 2244153) Evidencias subidas al drive:* ***https://drive.google.com/drive/folders/1f-cXNv_LZm5oHt-amfp7EN7hx_7nv_sq?usp=sharing***
8	*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.*	*Durante el presente mes de* ***Noviembre*** *de 2020, se realizo el proceso de cierre, asignando los juicios evaluativos en la plataforma SENA sofia Plus a los aprendices que aprobaron y no aporbaron los curso. Los ID 2221727, 2221731, 2221732 (El proceso de la venta).*	*Pantallazos de la plataforma SOFIA PLUS con los juicios evaluativos en la face de cierre de las fichas ID 2221727, 2221731, 2221732 (El proceso de la venta). Pantallazos novedad de cancelamiento de los ID 2221727, 2221731, 2221732 (El proceso de la venta).*
9	*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 trasladados. e). Comunicar al Coordinador*	*Durante el presente mes de* ***Noviembre*** *de 2020, en el sistema de gestión* ***SenaSofiaplus****, se verificó que todos los aprendices seleccionados estén asociados a la ruta de aprendizaje y se verificó su estado de matricula en as fichas con PROMOTOR EN PUNTO DE VENTAS (2244142, 2244143, 2244153) Se registrarón los juicios evaluativos de las fichas ID 2221727, 2221731, 2221732 (El proceso de la venta).*	*Pantallazos de la asociación de la Ruta de aprendizaje a través del sistema de gestión* ***SenaSofiaplus en*** *las fichas con PROMOTOR EN PUNTO DE VENTAS (2244142, 2244143, 2244153) y se registrarón los juicios evaluativos de las fichas ID 2221727, 2221731, 2221732 (El proceso de la venta). Evidencias subidas al drive:* ***https://drive.google.com/drive/folders/1f-cXNv_LZm5oHt-amfp7EN7hx_7nv_sq?usp=***

	Académico oportunamente anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información.		***sharing***
10	*Aplicar y hacer cumplir el reglamento del aprendiz y el manual de convivencia instaurado en la institución.*	*Se publica anuncio indicando la ruta para la visualización y socialización del manual de convivencia dentro de la plataforma Territorium.*	*Anuncio de bienvenida con la ruta para la visualización del manual de convivencia y reglas de comportamiento.* *Evidencias subidas al drive:* ***https://drive.google.com/drive/folders/1f-cXNv_LZm5oHt-amfp7EN7hx_7nv_sq?usp=sharing***
11	*Apoyar procesos de Registro calificado para los programas de educación superior del área temática objeto del presente contrato, cuando el centro lo requiera.*	*Durante el presente mes de* ***Noviembre*** *de 2020, no se desarrolló actividad relacionada con esta obligación contractual.*	*No hay evidencia ya que la actividad no se desarrolló en el mes de* ***Noviembre*** *del 2020.*
12	*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.*	*Durante el presente mes de* ***Noviembre*** *de 2020, no se desarrolló actividad relacionada con esta obligación contractual.*	*No hay evidencia ya que la actividad no se desarrolló en el mes de* ***Noviembre*** *del 2020*
13	*Participar en los procesos de autoevaluación de programas de formación virtual y a distancia en el Centro de Formación.*	*Durante el presente mes de* ***Noviembre*** *de 2020, no se desarrolló actividad relacionada con esta obligación contractual.*	*No hay evidencia ya que la actividad no se desarrolló en el mes de* ***Noviembre*** *del 2020*
14	*Cargar y actualizar la información contractual en los aplicativos definidos por Colombia Compra Eficiente, con la finalidad que la Entidad Estatal, pueda consultar su información en calidad de contratista, cuando así lo requiera.*	*Se cargó al aplicativo SECOP II los documentos solicitados por la entidad al momento de la adjudicación del contrato y se publica para el mes de* ***Noviembre*** *de 2020 el informe mensual de ejecución del contrato y el plan de pagos.*	*Estos documentos se encuentran publicados dentro del aplicativo SECOP II.*
15	*Las demás necesarias para el*	Se participó en las reunion	Lista de asistencia y

	cabal cumplimiento del objeto contractual.	citadas el 20 de **Noviembre** de 2020 reunión virtual por medio de la herramienta Meet Google donde se hablaron temas generales de la programación virtual.	grabación de la reunion virtuales del mes de **Noviembre**, que reposan en el drive del líder del programa de formación virtual del centro

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.				
2.				

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: Enlace del drive como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y fotocopia de la planilla- recibo de pago de aportes a salud, pensiones y ARL, N° 9411862844 expedido por "**Aportes en línea**" correspondiente al mes de **Octubre** del año 2020. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " Decreto Ley Antitrámites")*

Las evidencias reposan en el drive del supervisor de contrato en el siguiente enlace:
https://drive.google.com/drive/folders/1f-cXNv_LZm5oHt-amfp7EN7hx_7nv_sq?usp=sharing

Cordialmente,

Angelica Saavedra Solano
Contratista
C.C. No. 28688714 de Ibagué.

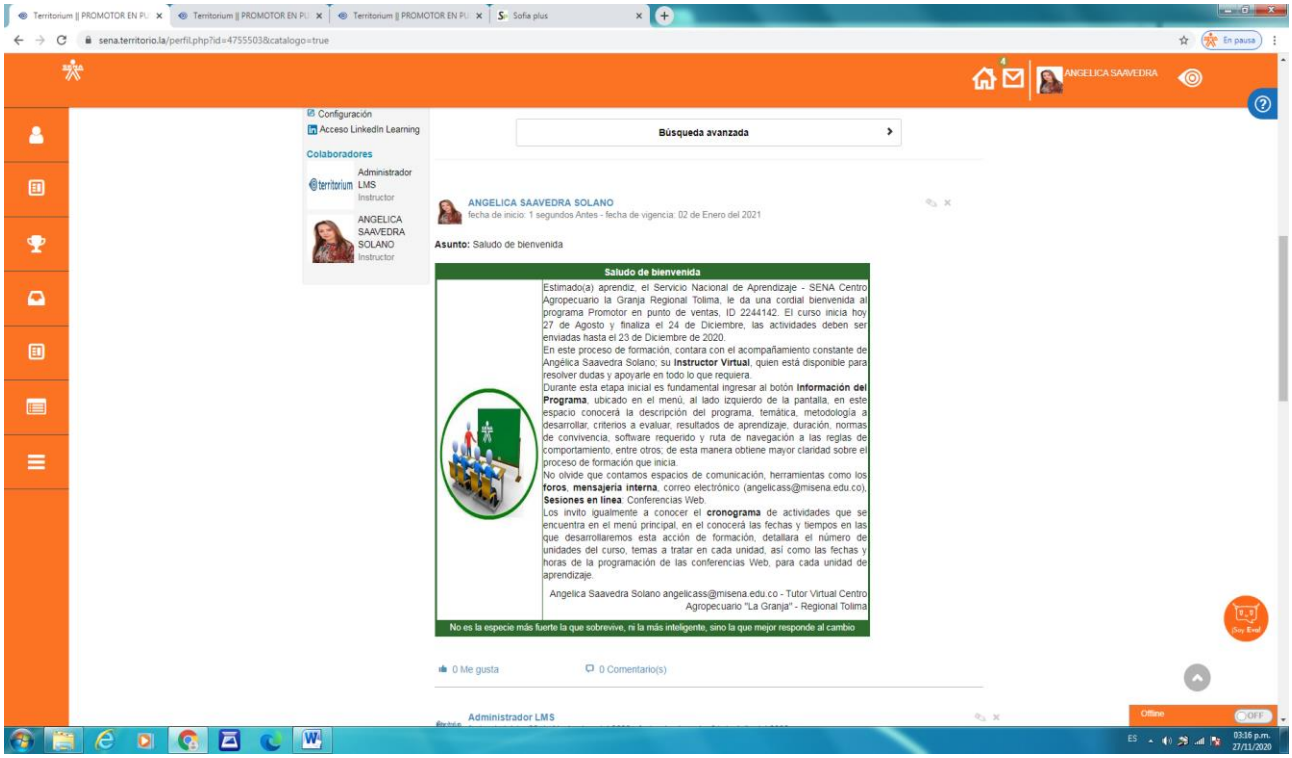
Recibí a satisfacción:

Oscar Rolando Castro Guerra
Supervisor Contrato** 1725025 **de 2020
Coordinador Acádemico.

301120YC05

ALISTAMIENTO DE CURSOS

CURSO 1 - ANUNCIO FICHA ID 22441422



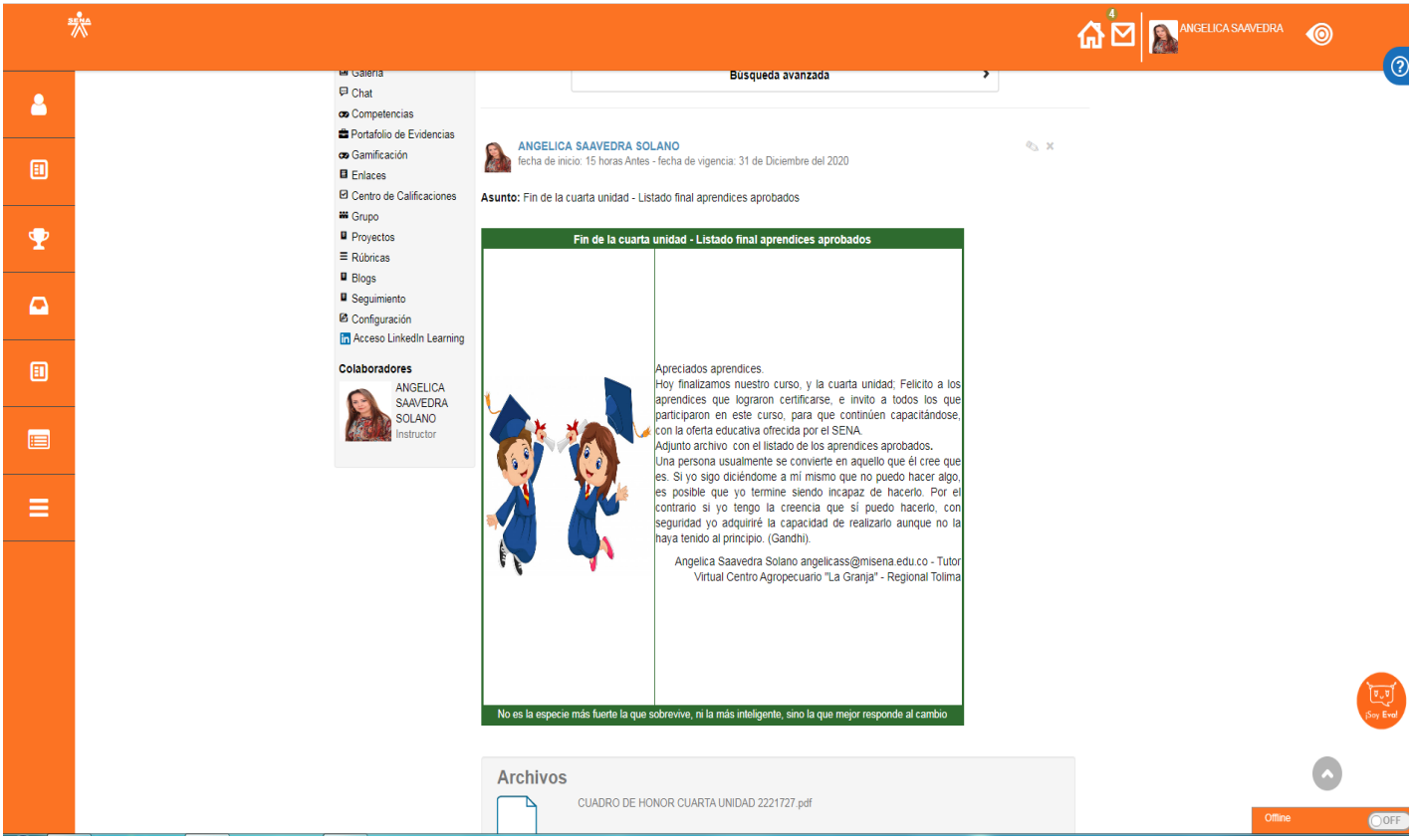
- ***CURSO 2 - ANUNCIOS FICHA ID 2244143***



- ***CURSO 3 - ANUNCIOS FICHA ID 2244153***



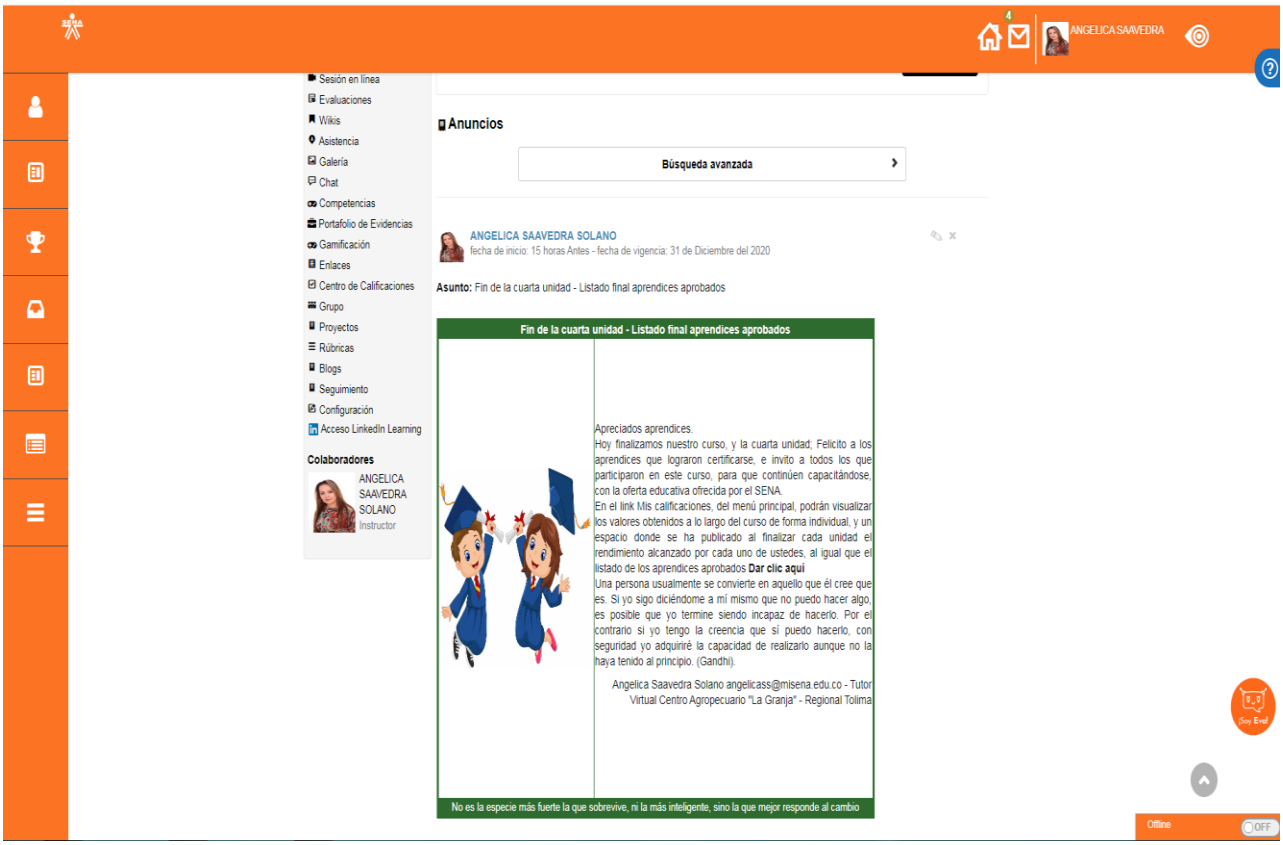
- ***CURSO 1 - ANUNCIOS DE CIERRE FICHA ID 2221727***



- ***CURSO 2 - ANUNCIOS DE CIERRE FICHA ID 2221731***



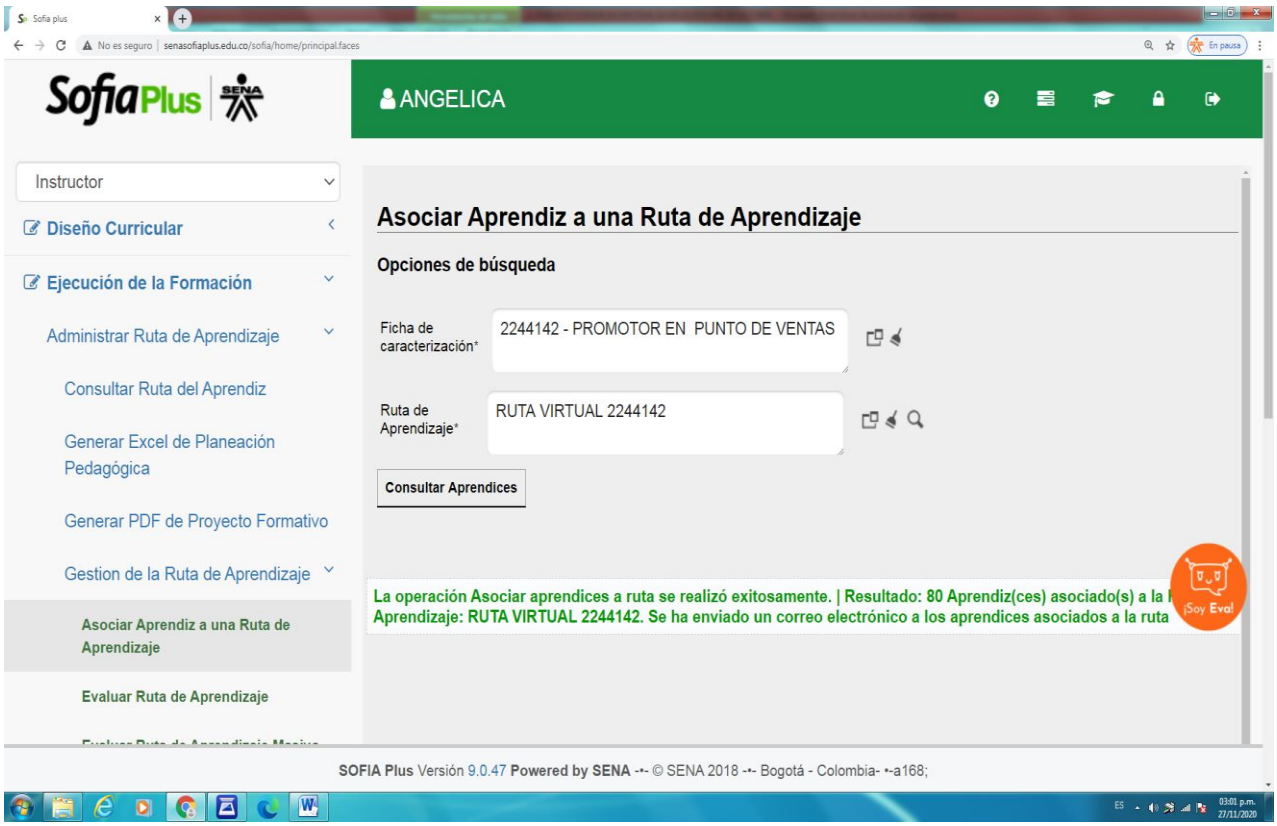
CURSO 3 - ANUNCIOS DE CIERRE FICHA ID 2221732



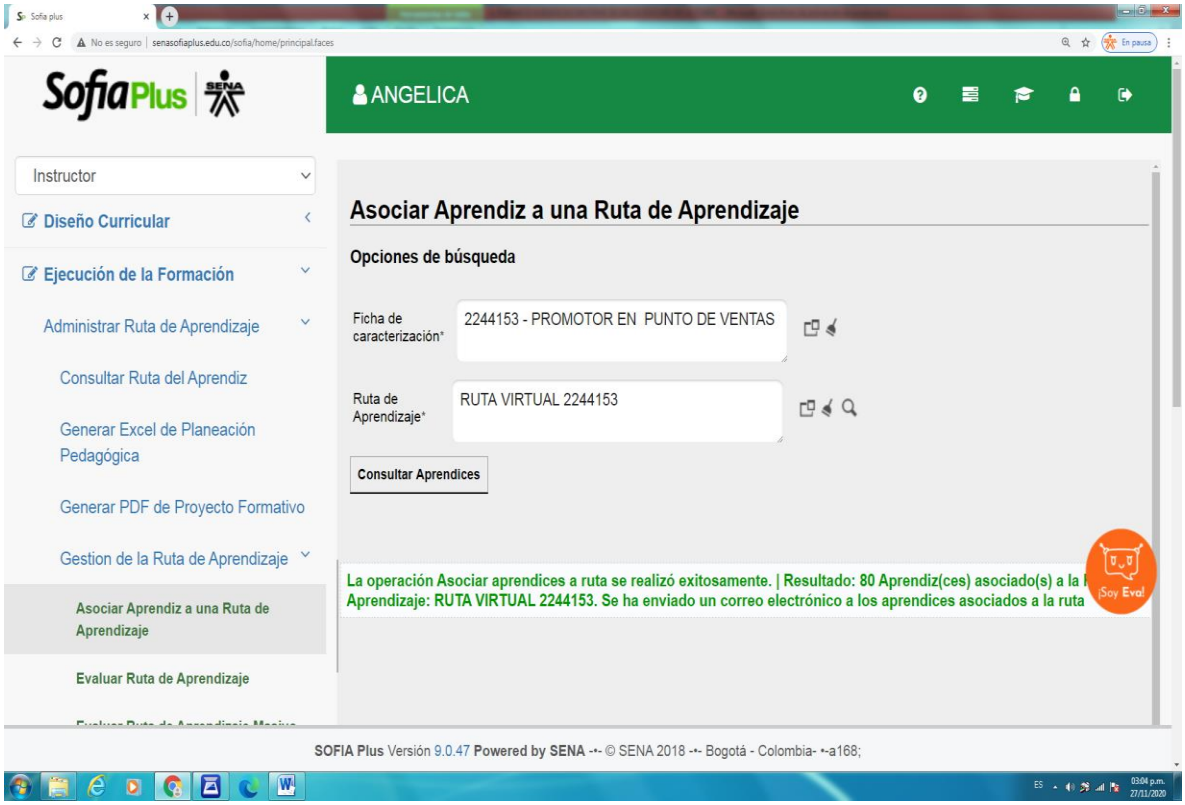
- ***CURSO 1 - ASOCIACIÓN RUTAS DE APRENDIZAJE FICHA ID 2244143***



- ***CURSO 2 - ASOCIACIÓN RUTAS DE APRENDIZAJE FICHA ID 2244142***

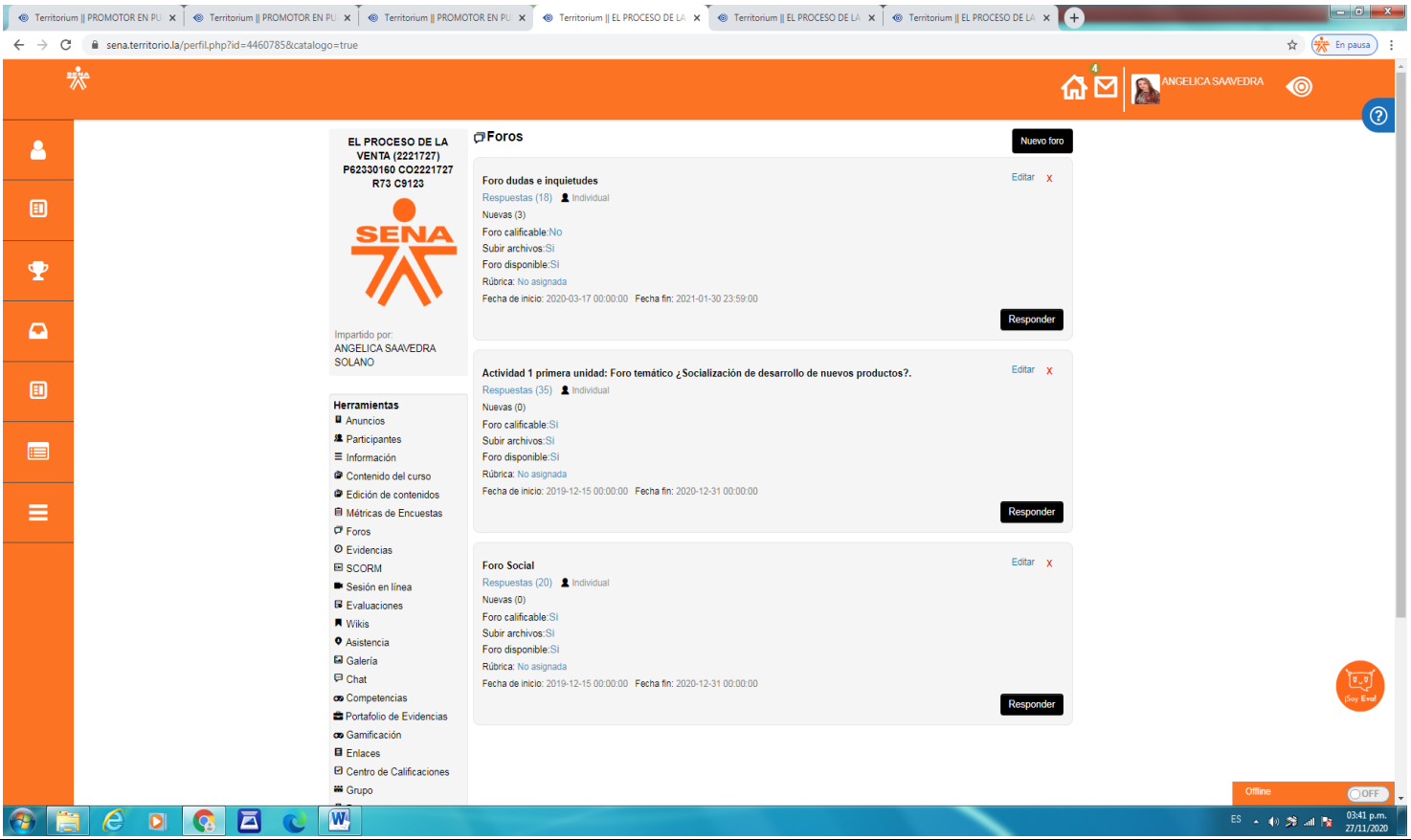


- ***CURSO 3 - ASOCIACIÓN RUTAS DE APRENDIZAJE FICHA ID 2244153***

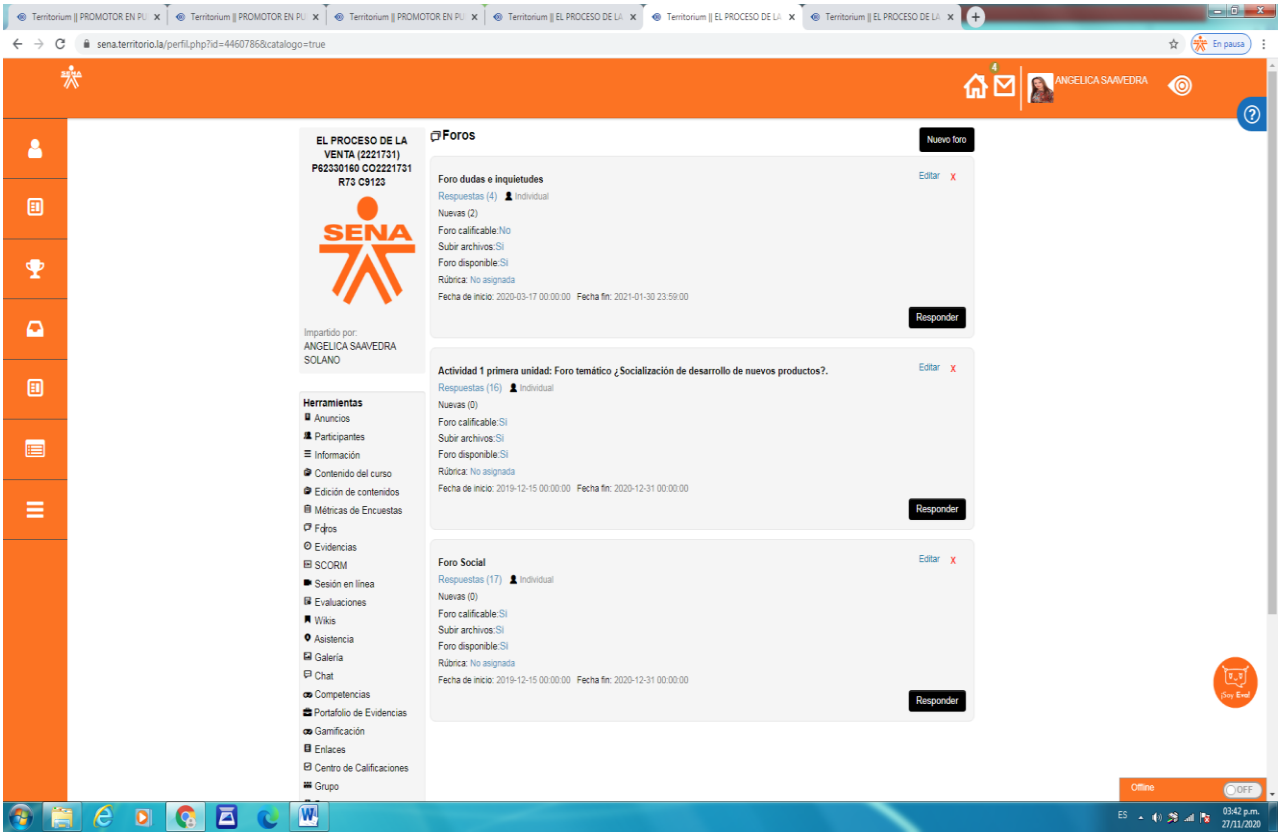


FASE DE EJECUCIÓN

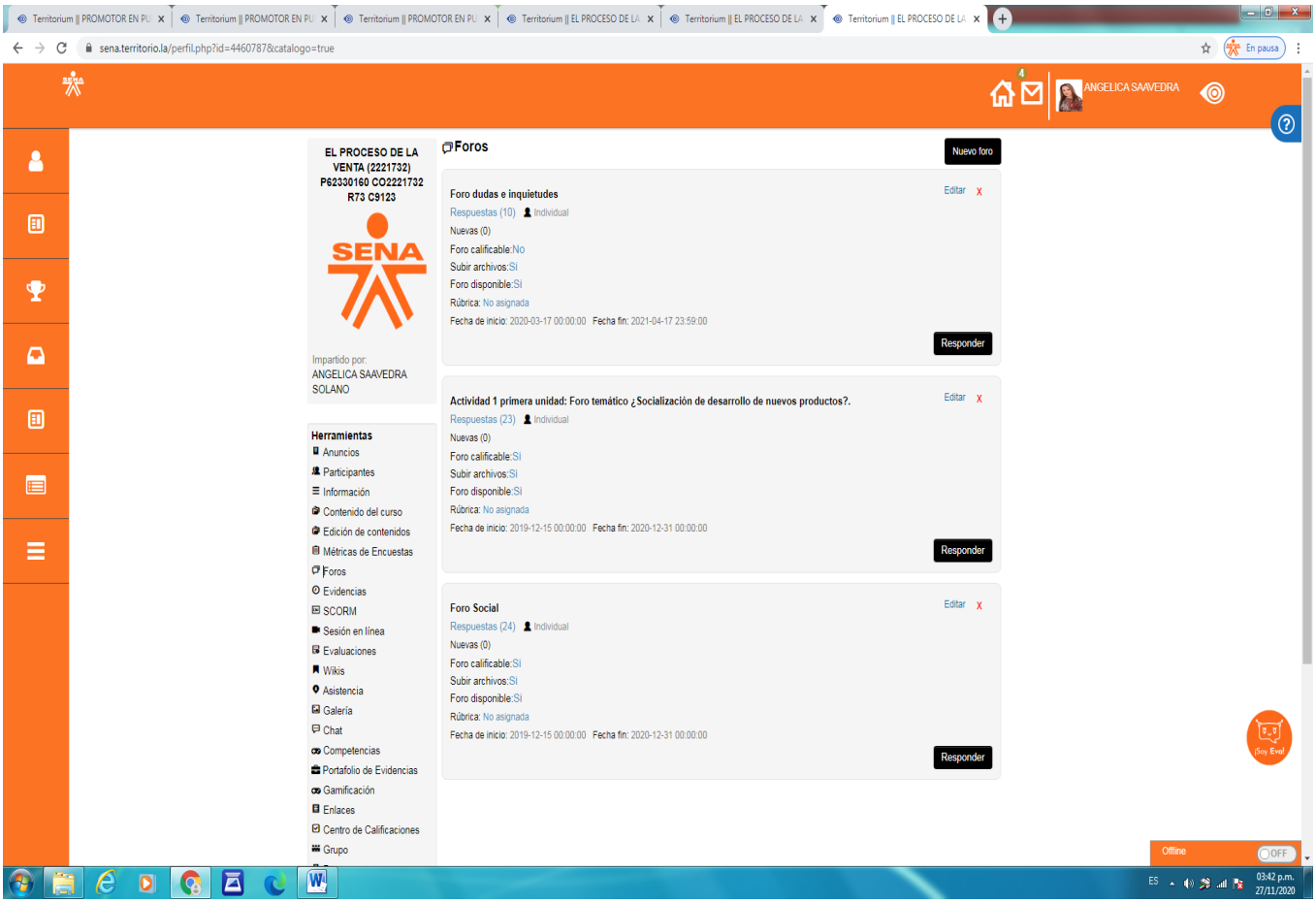
CURSO 1 - FOROS FICHA ID 2221727



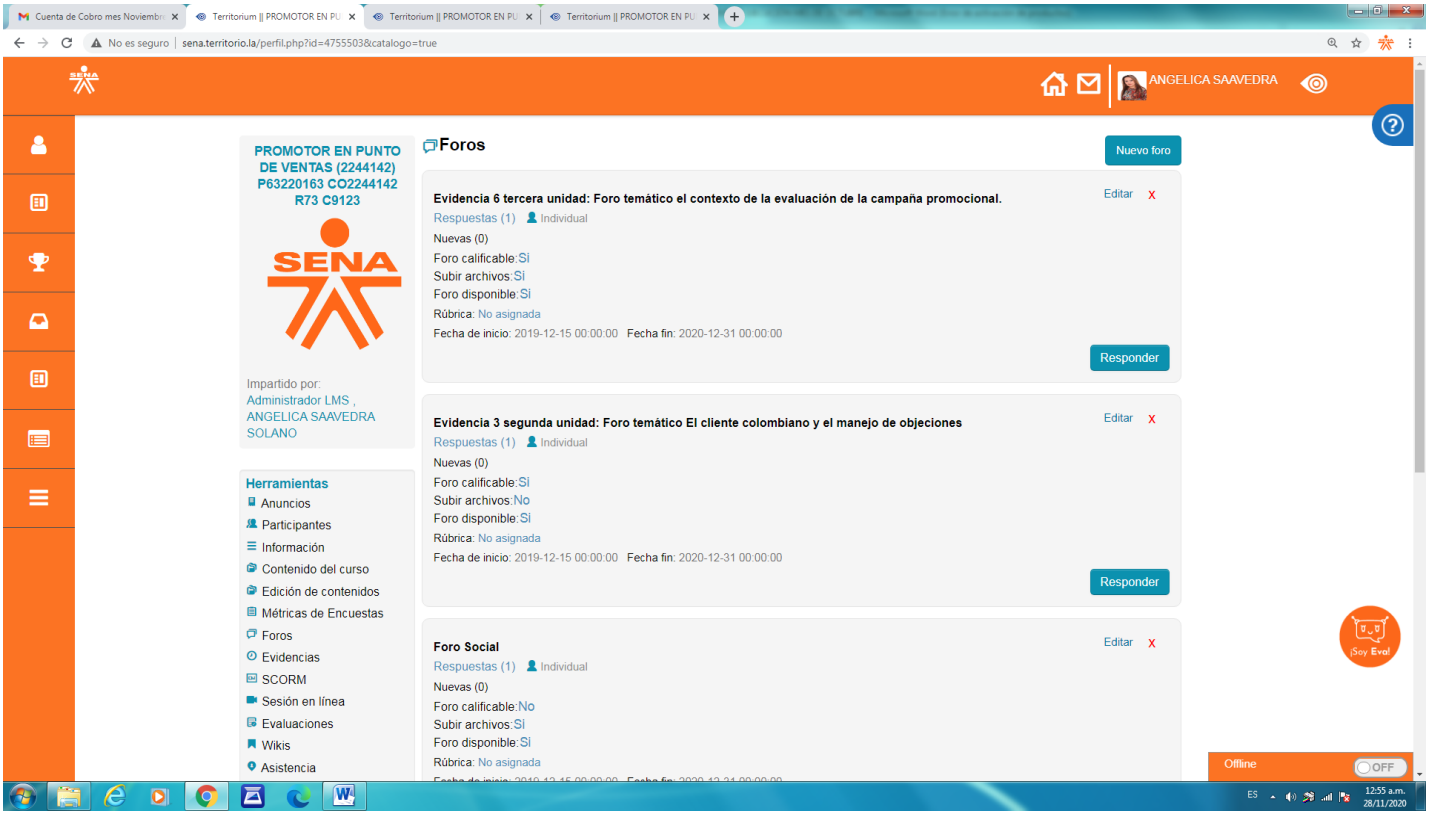
- ***CURSO 2 - FOROS FICHA ID 2221731***



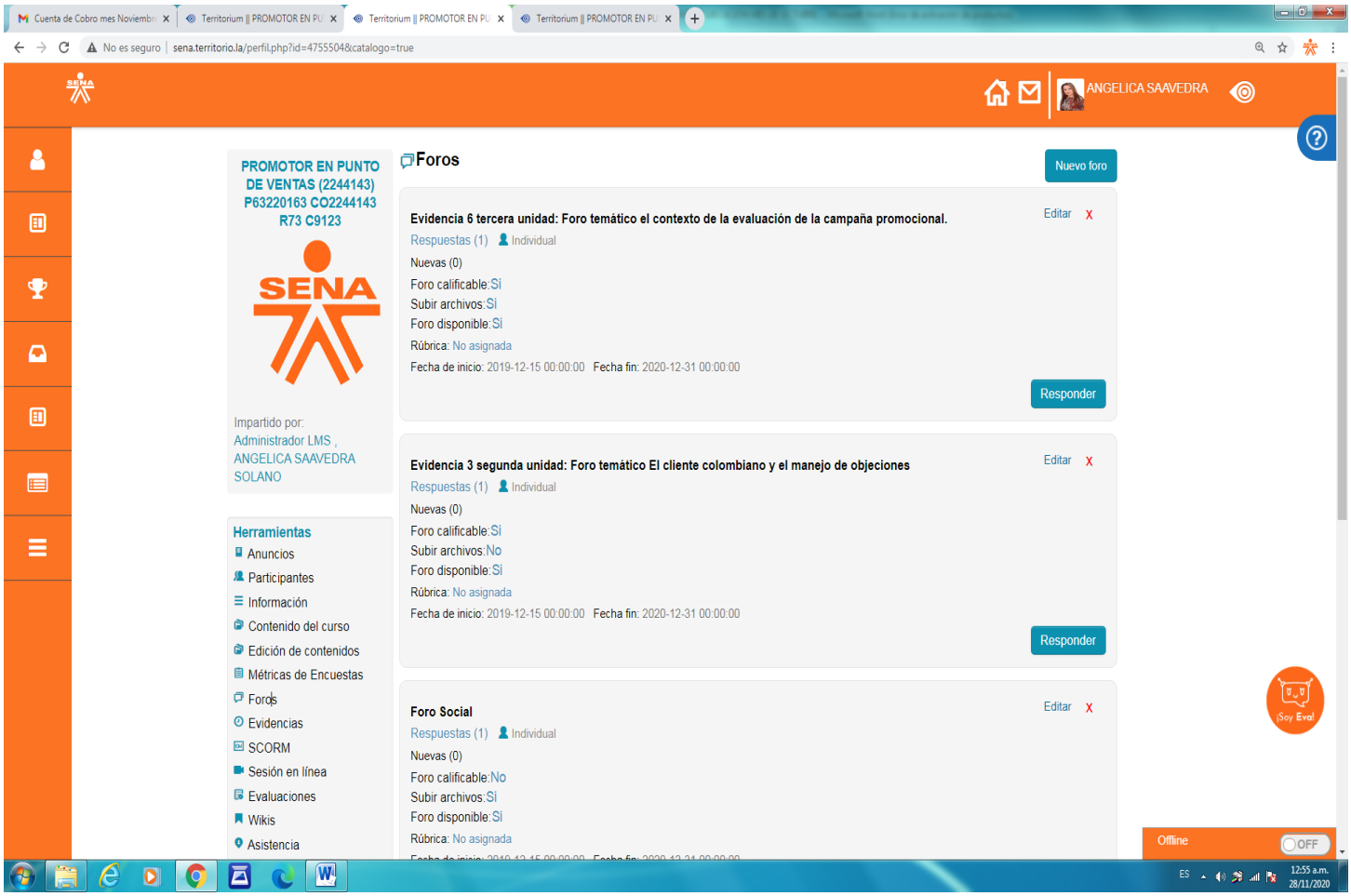
CURSO 3 - FORO FICHA ID 2221732



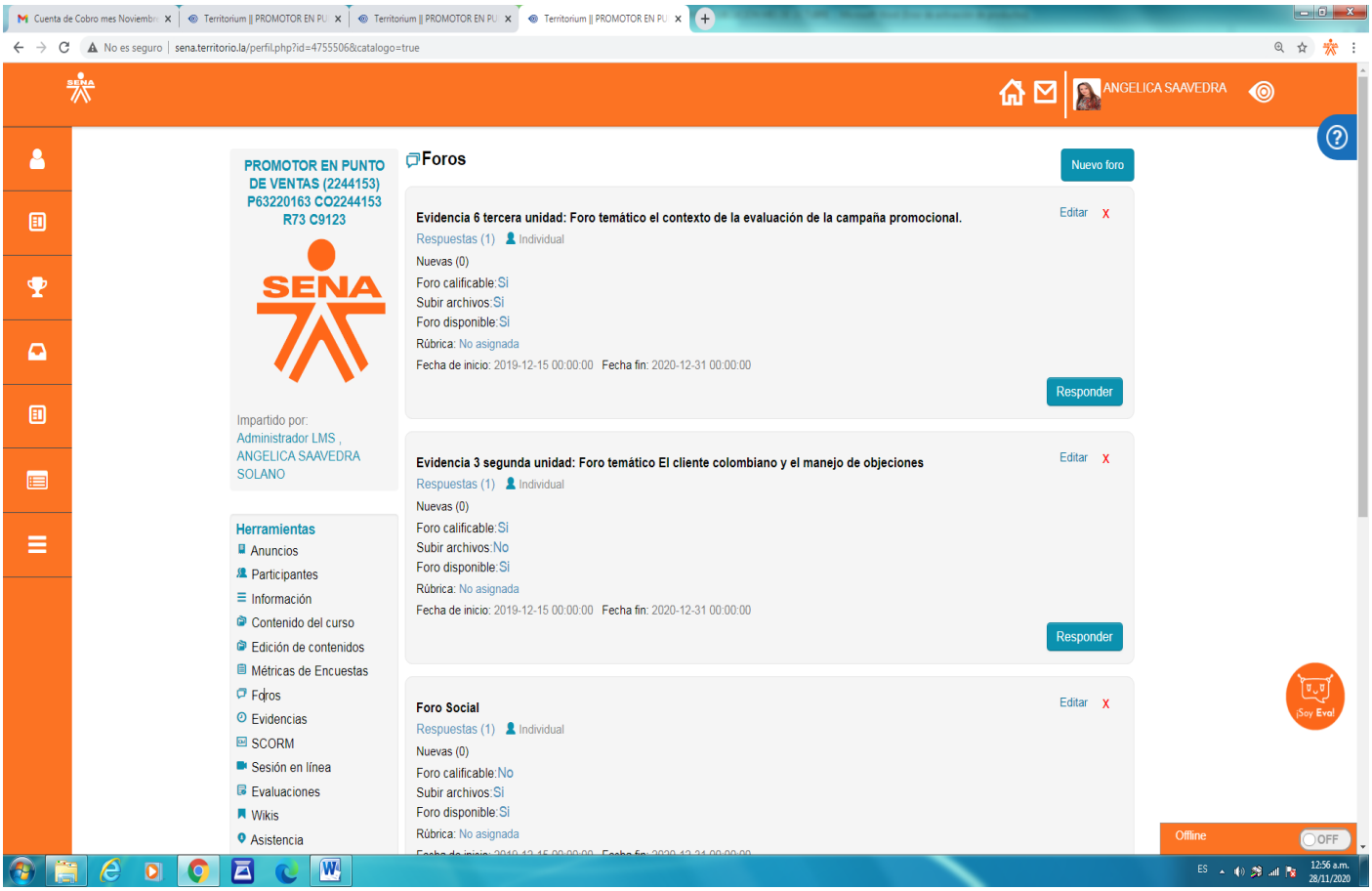
- ***CURSO 4 - FOROS FICHA ID 2244142***



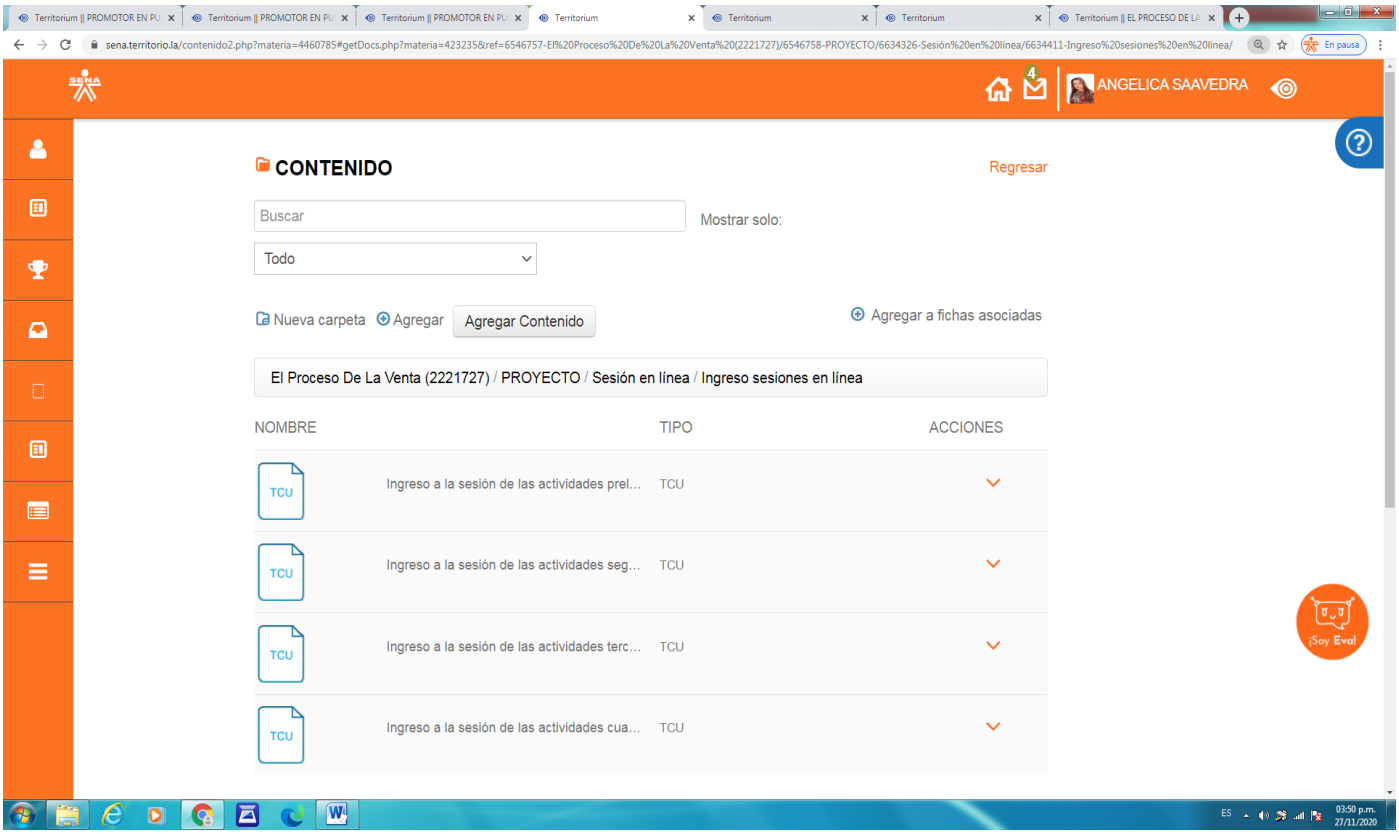
CURSO 5 - FORO FICHA ID 2244143



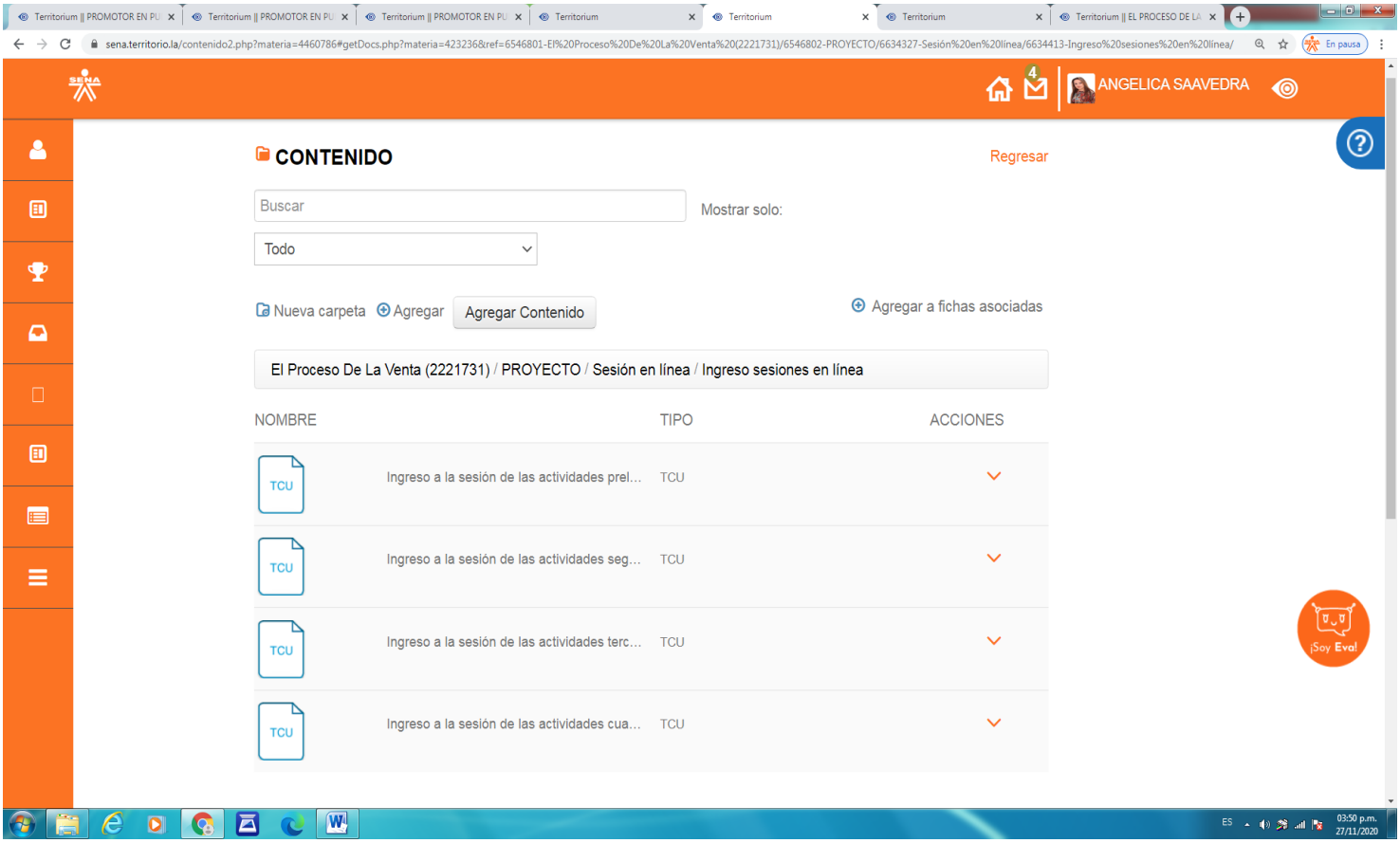
CURSO 6 - FORO FICHA ID 2244153



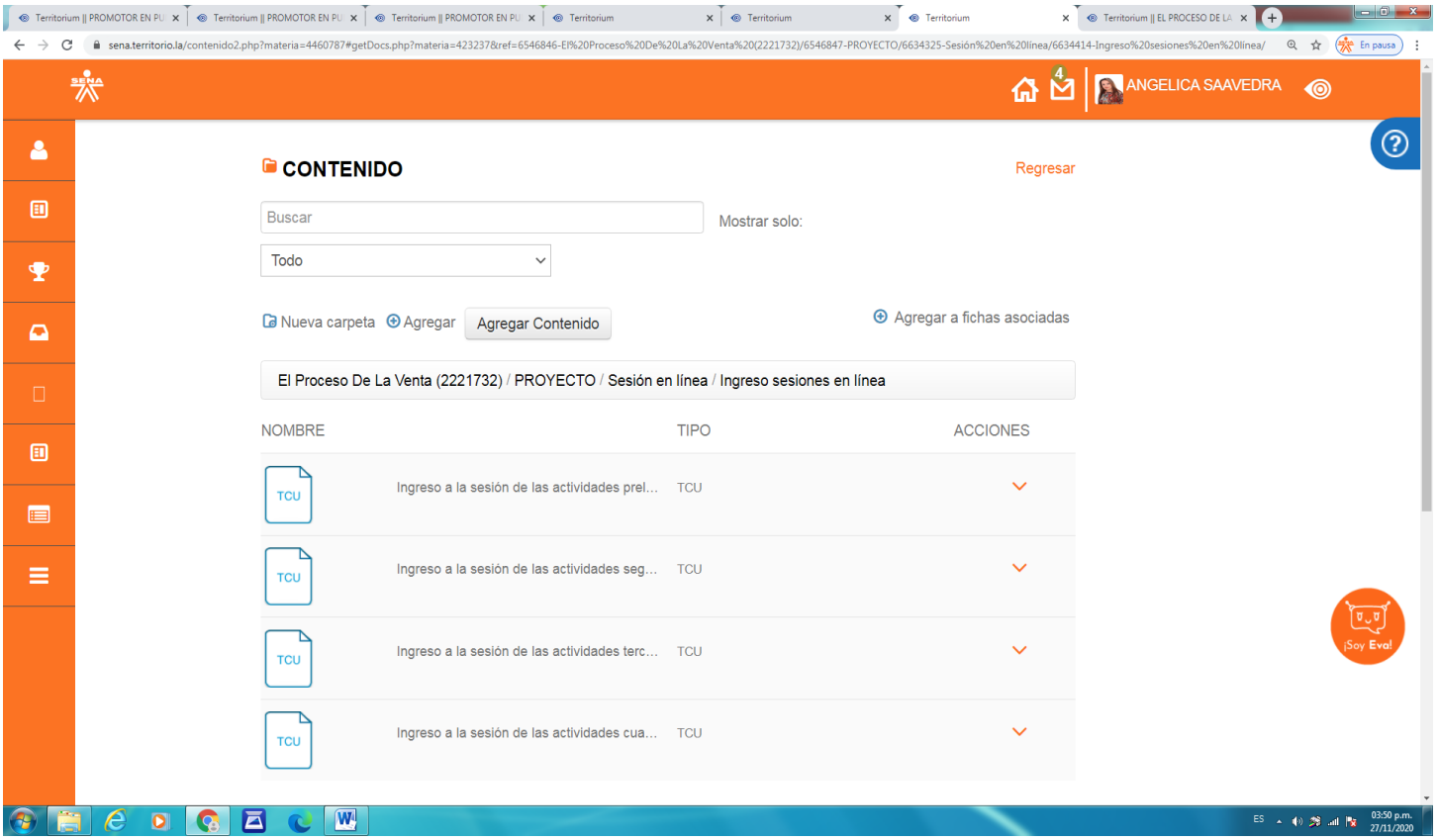
- ***CURSO 1 – GRABACIONES EN LÍNEA FICHA ID 2221727***



CURSO 2 – GRABACIONES EN LÍNEA FICHA ID 2221731

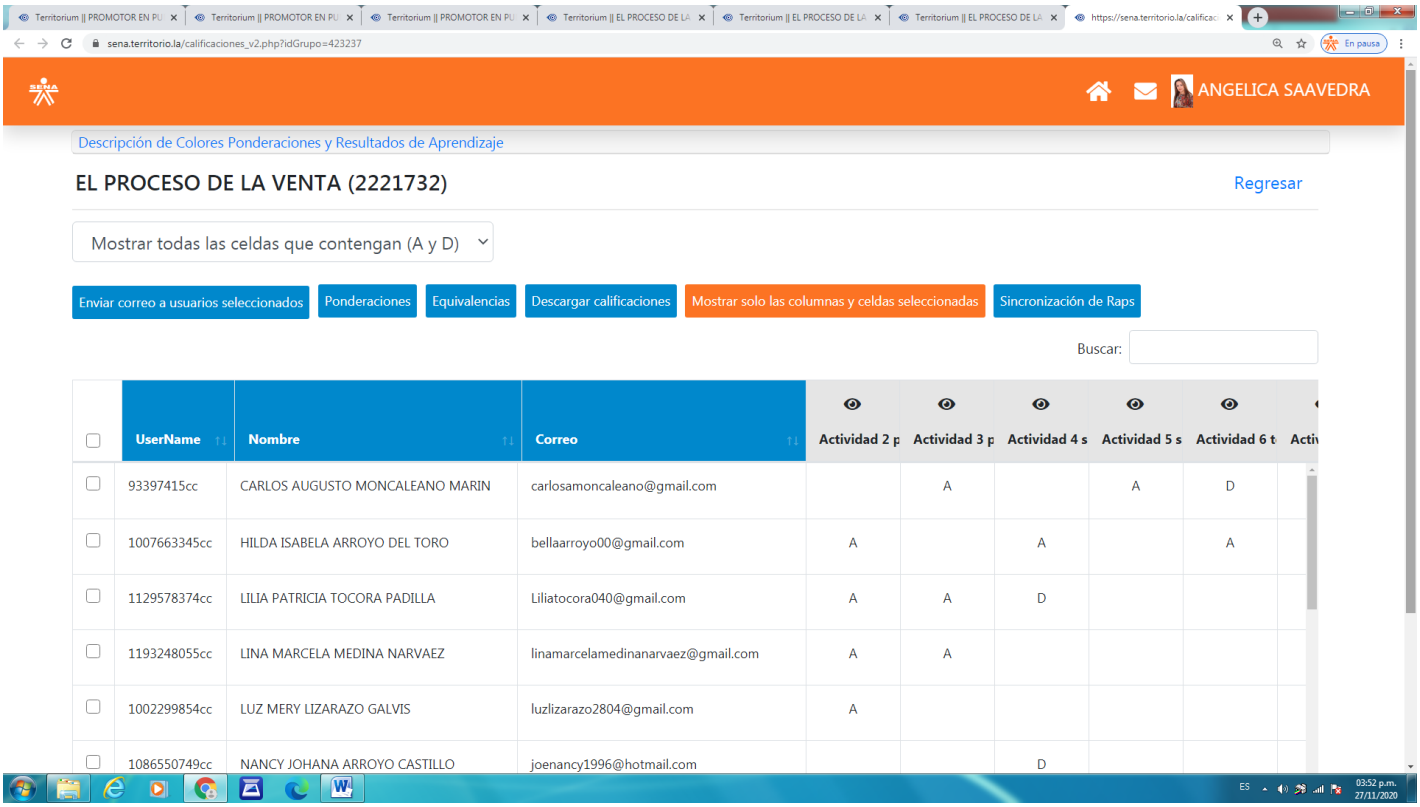


- ***CURSO 3 – GRABACIONES EN LÍNEA FICHA ID 2221732***

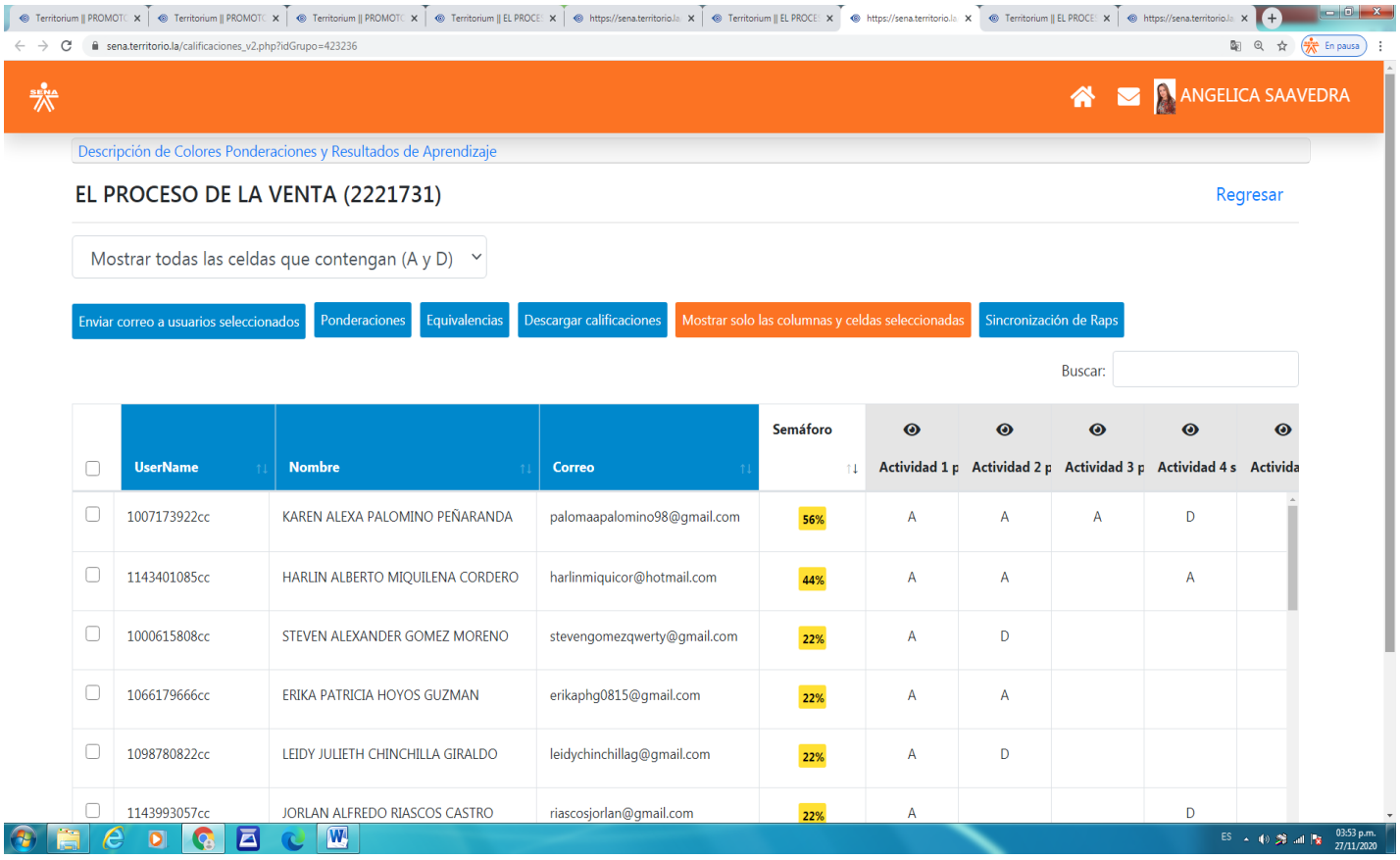


FASE DE CIERRE

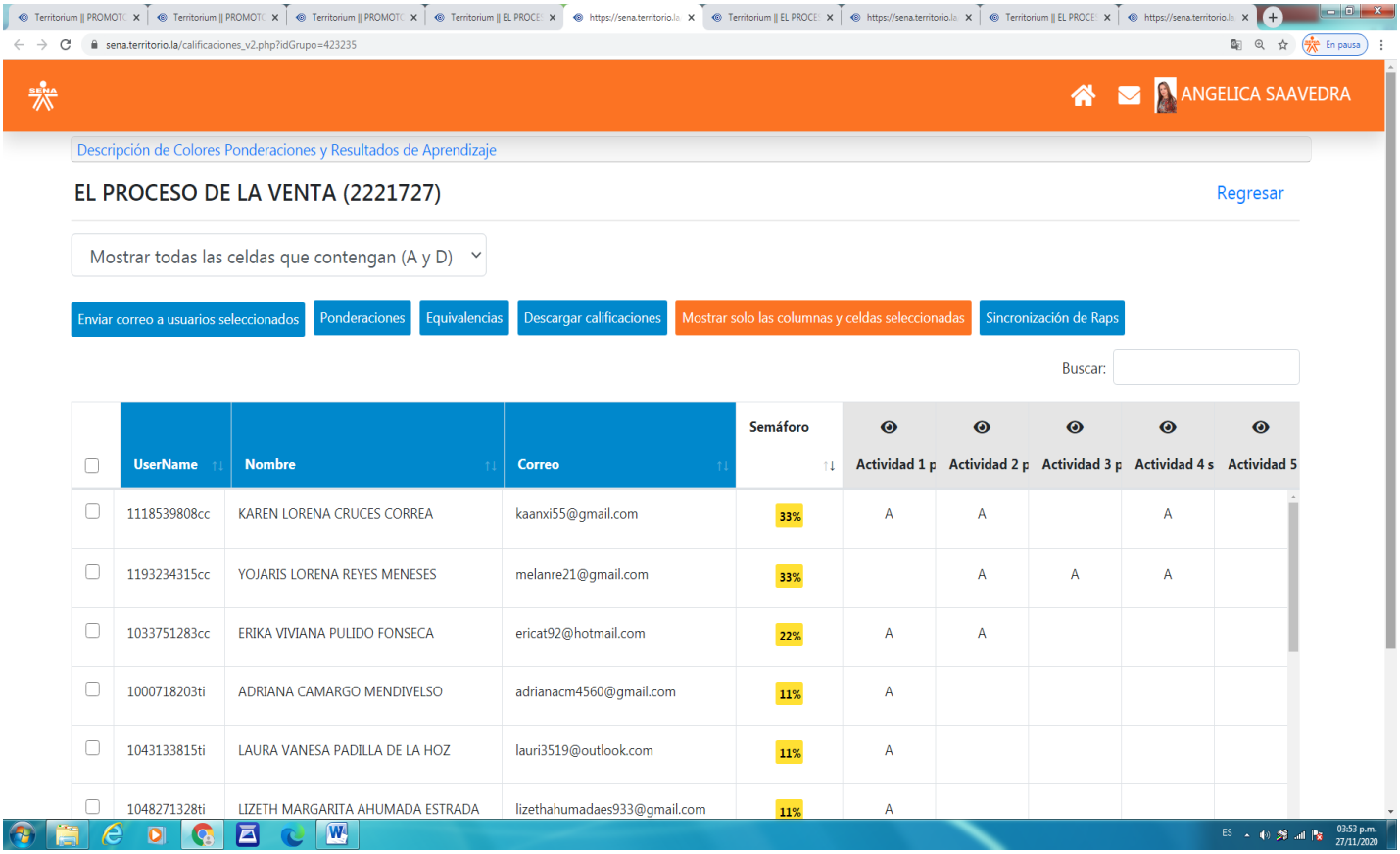
CURSO 1 – CENTRO DE CALIFICACIONES ID 2221732



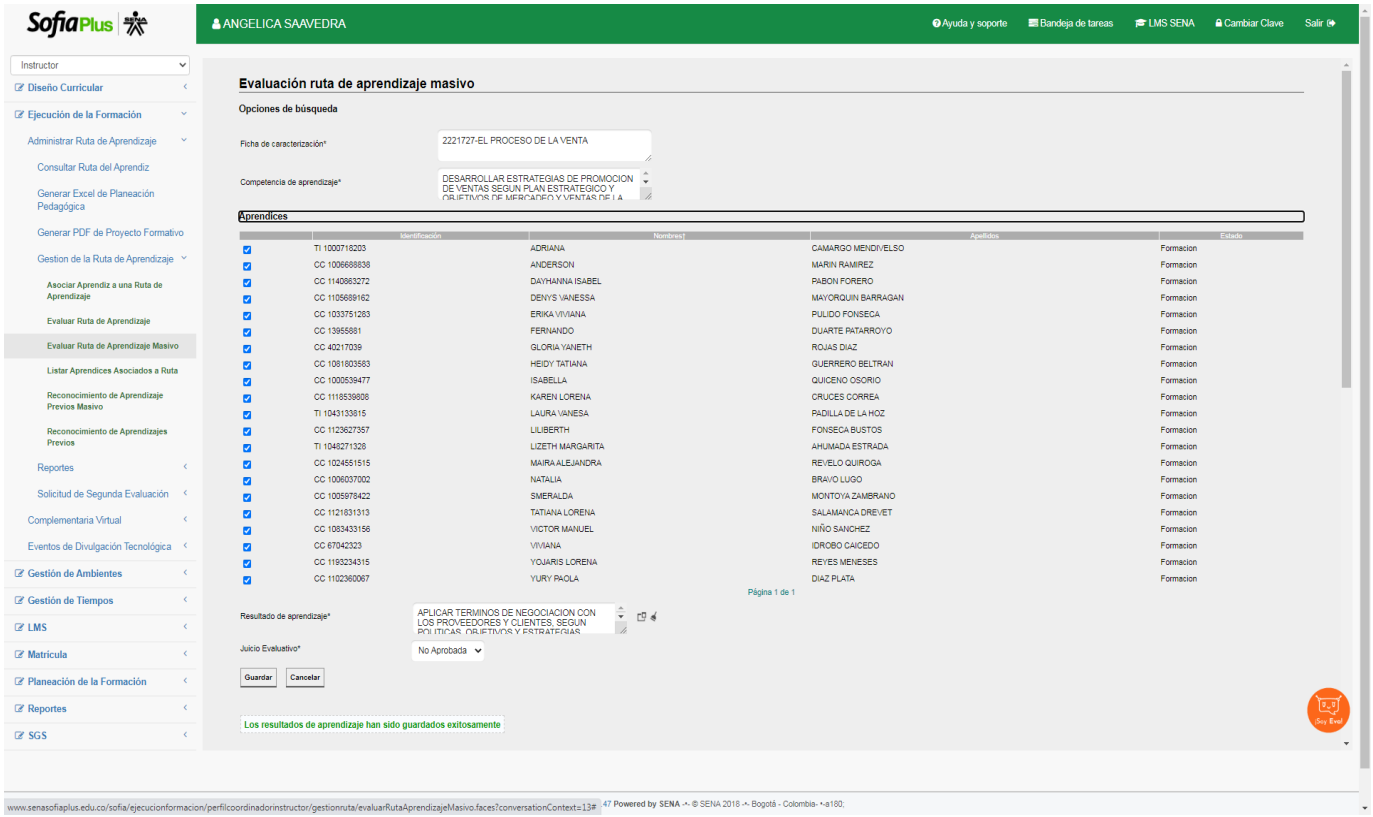
- ***CURSO 2 – CENTRO DE CALIFICACIONES ID 2221731***



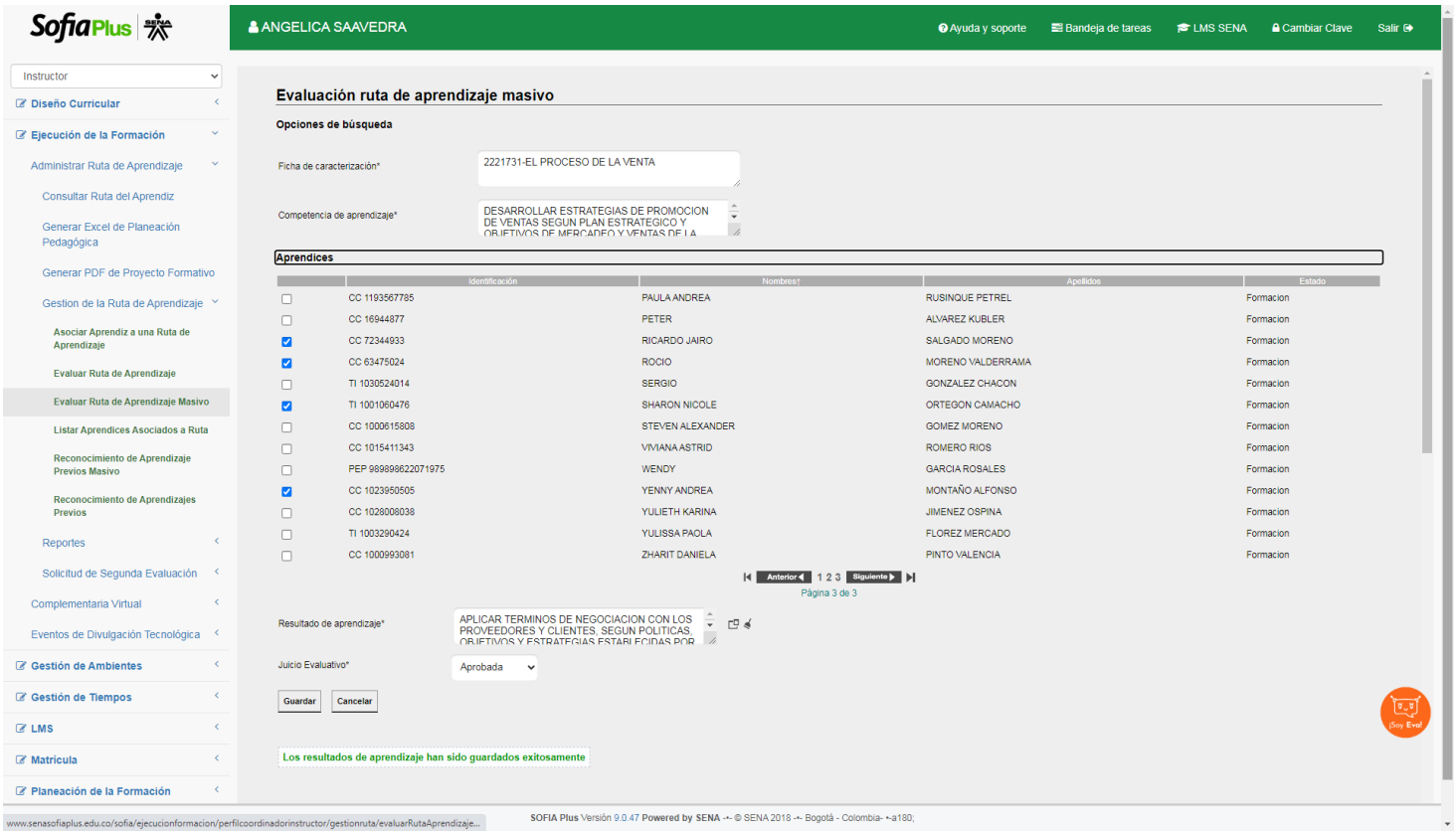
CURSO 3 – CENTRO DE CALIFICACIONES ID 2221727



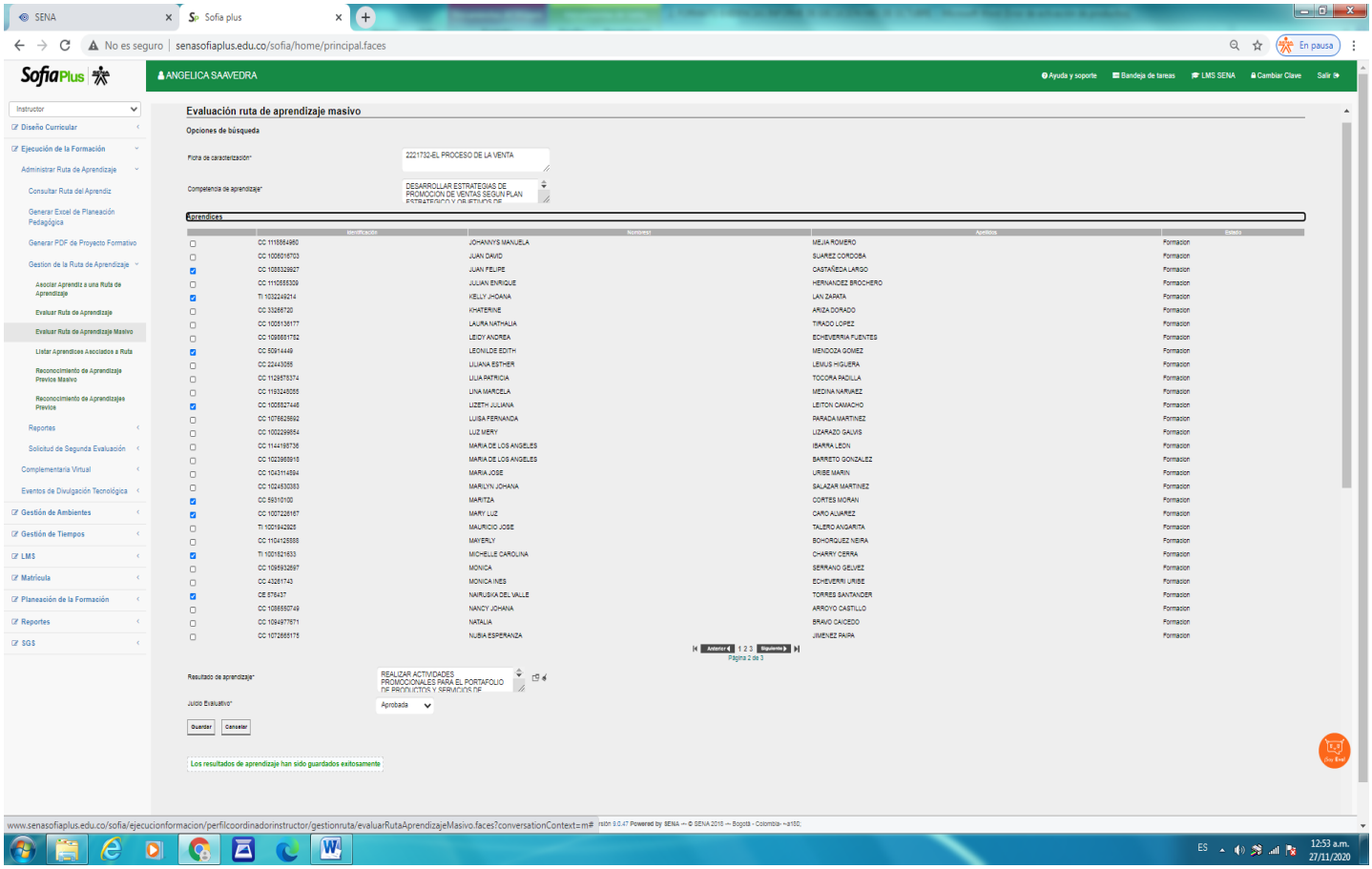
CURSO 1 – ASIGNACIÓN DE JUICIOS EVALUATIVOS ID 2221727



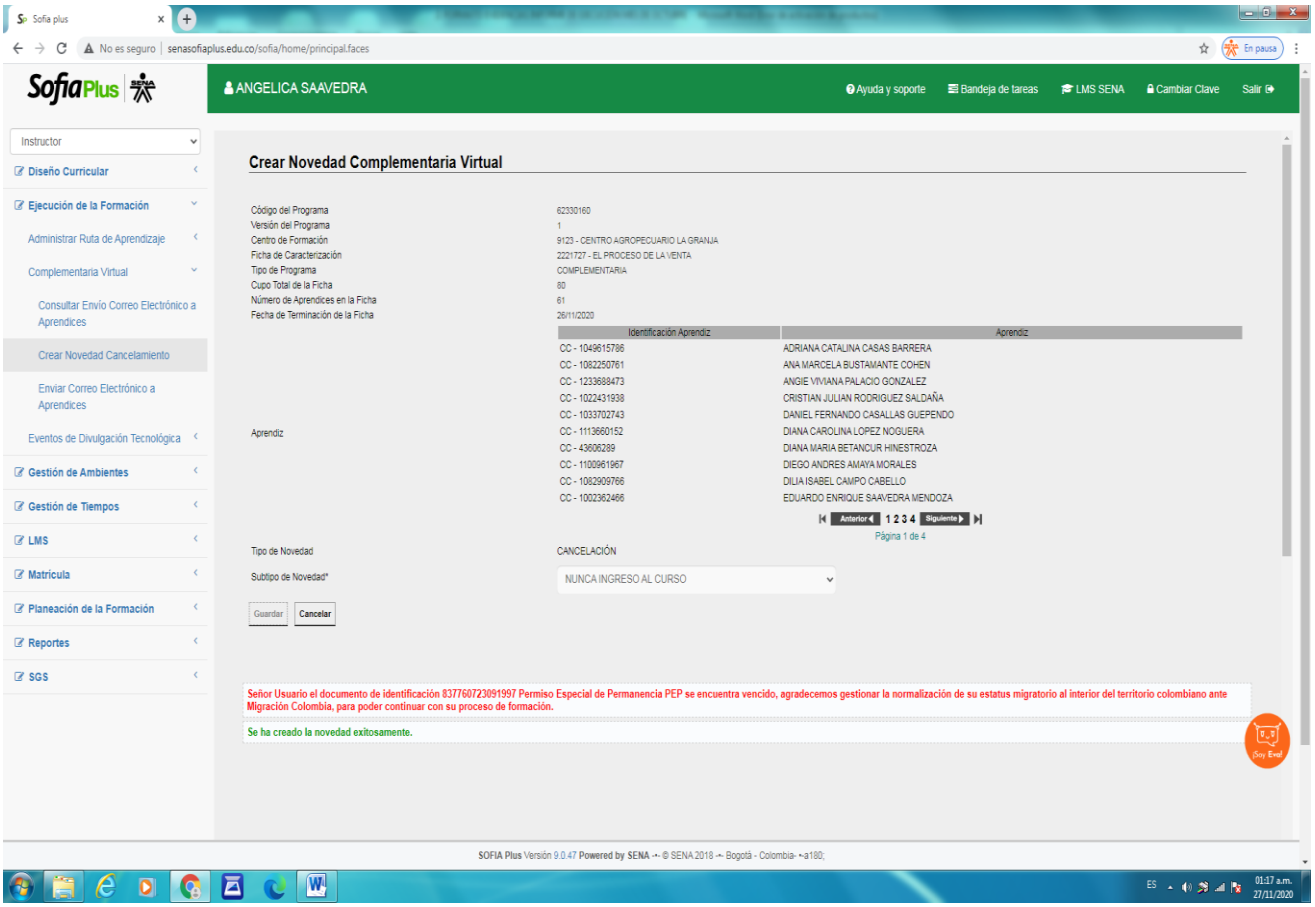
CURSO 2 – ASIGNACIÓN DE JUICIOS EVALUATIVOS ID 2221731



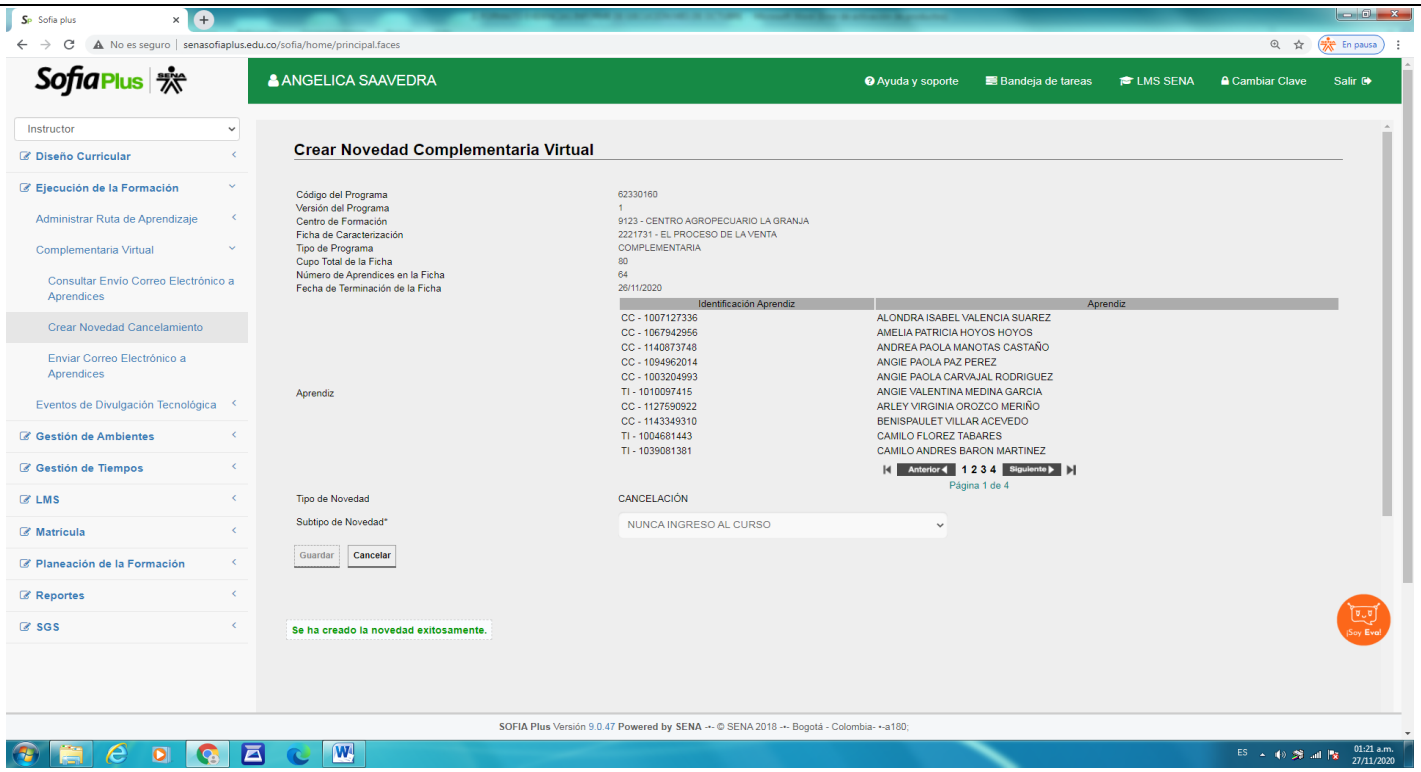
- ## *CURSO 3 – ASIGNACIÓN DE JUICIOS EVALUATIVOS ID 2221732*



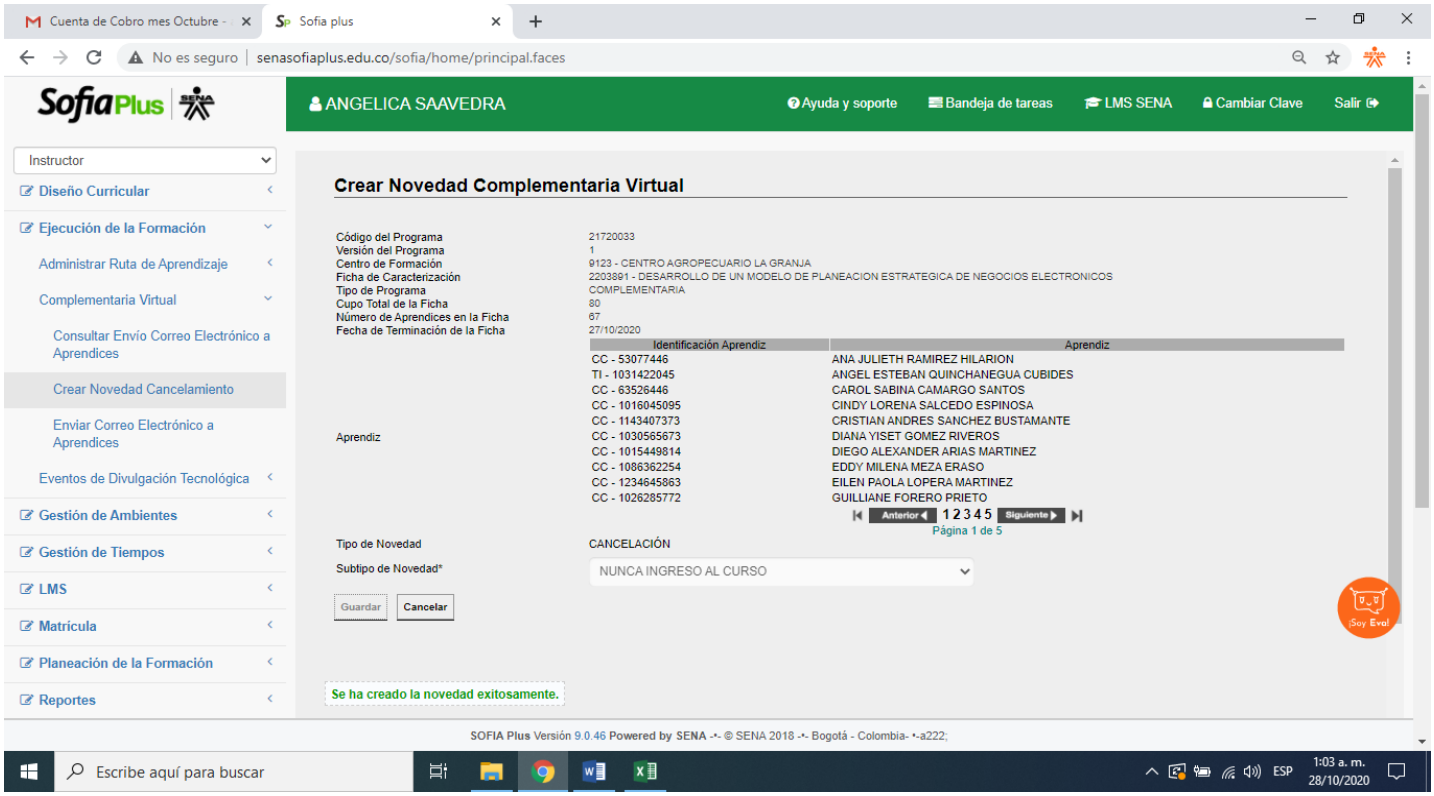
CURSO 1 – NOVEDAD NUNCA INGRESARON AL CURSO ID 2221727



CURSO 2 – NOVEDAD NUNCA INGRESARON AL CURSO ID 2221731



CURSO 3 – NOVEDAD NUNCA INGRESARON AL CURSO ID 2221732



FICHAS PROGRAMADAS

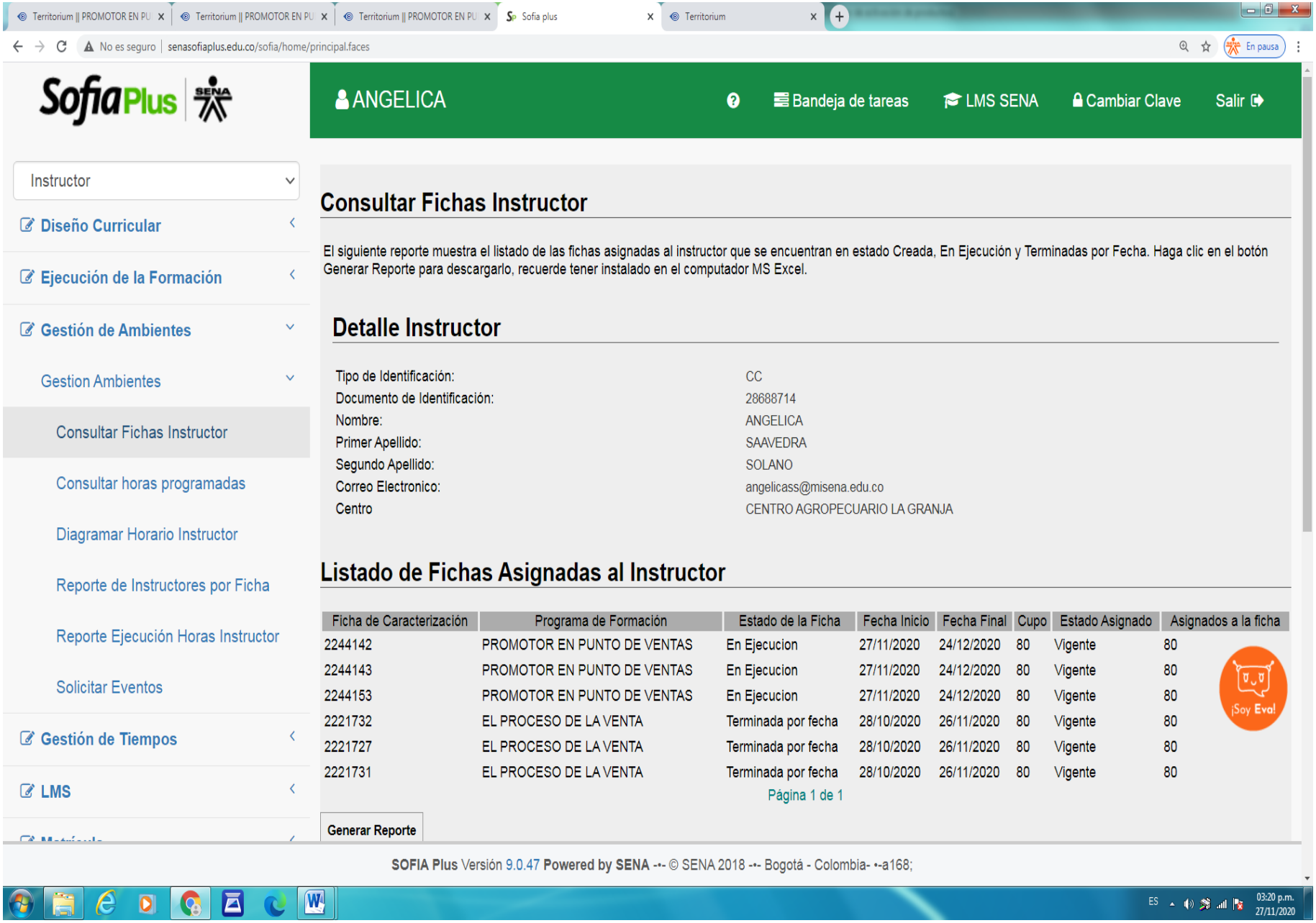
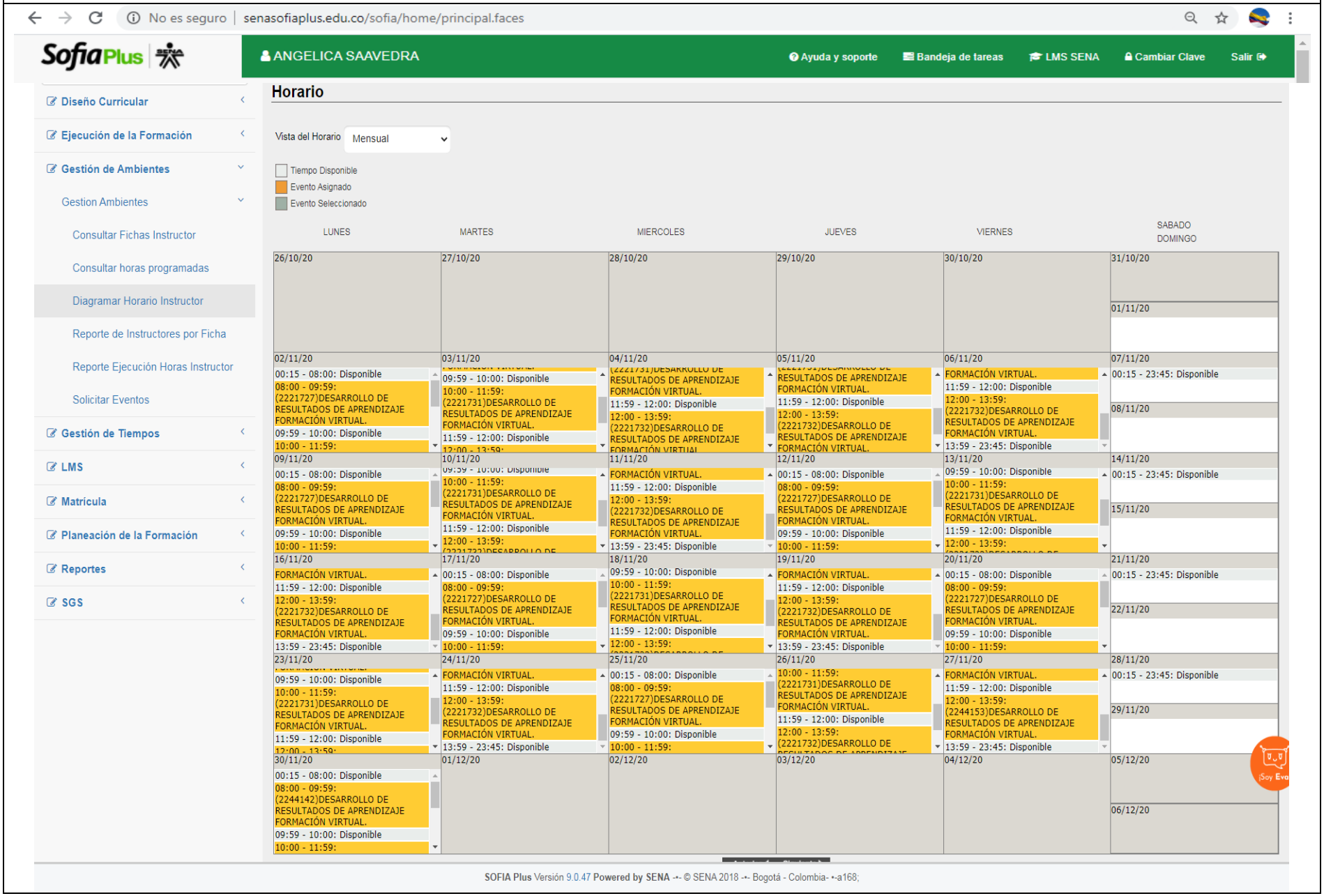


DIAGRAMA DE PROGRAMACIÓN



TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: ANGELICA SAAVEDRA SOLANO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO LA GRANJA

FECHA INICIAL: 01/11/2020 00:00:00

FECHA FINAL: 30/11/2020 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2221731 - EL PROCESO DE LA VENTA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN POLÍTICAS, OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

REALIZAR ACTIVACIONES PARA CATEGORÍAS Y MARCAS EN LOS DIFERENTES ESCENARIOS DE ACUERDO CON SEGMENTOS DE MERCADOS.

REALIZAR ACTIVIDADES PROMOCIONALES PARA EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO AL ESCENARIO.

REALIZAR ACTIVIDADES PROMOCIONALES PARA EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LOS SEGMENTOS DE MERCADOS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 38,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2244142 - PROMOTOR EN PUNTO DE VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOVER LOS PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN PLAN PROMOCIONAL Y ACUERDO COMERCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ESTABLECER LOS RECURSOS NECESARIOS PARA LA PROMOCIÓN DE PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA, CON BASE EN EL PLAN DE MERCADEO.

MEDIR LA REPERCUSIÓN DE LAS ACCIONES PROMOCIONALES, TENIENDO EN CUENTA EL COMPORTAMIENTO DE LAS VENTAS

PROMOCIONAR PRODUCTOS, TENIENDO EN CUENTA, LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING Y LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN

PROPONER AJUSTES A LAS ACCIONES PROMOCIONALES, TENIENDO EN CUENTA LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN LA MEDICIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 4,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2221732 - EL PROCESO DE LA VENTA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN POLÍTICAS, OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

REALIZAR ACTIVACIONES PARA CATEGORÍAS Y MARCAS EN LOS DIFERENTES ESCENARIOS DE ACUERDO CON SEGMENTOS DE MERCADOS.

REALIZAR ACTIVIDADES PROMOCIONALES PARA EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO AL ESCENARIO.

REALIZAR ACTIVIDADES PROMOCIONALES PARA EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LOS SEGMENTOS DE MERCADOS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 38,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2244143 - PROMOTOR EN PUNTO DE VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOVER LOS PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN PLAN PROMOCIONAL Y ACUERDO COMERCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ESTABLECER LOS RECURSOS NECESARIOS PARA LA PROMOCIÓN DE PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA, CON BASE EN EL PLAN DE MERCADEO.

MEDIR LA REPERCUSIÓN DE LAS ACCIONES PROMOCIONALES, TENIENDO EN CUENTA EL COMPORTAMIENTO DE LAS VENTAS

PROMOCIONAR PRODUCTOS, TENIENDO EN CUENTA, LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING Y LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN

PROPONER AJUSTES A LAS ACCIONES PROMOCIONALES, TENIENDO EN CUENTA LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN LA MEDICIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 4,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2244153 - PROMOTOR EN PUNTO DE VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOVER LOS PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN PLAN PROMOCIONAL Y ACUERDO COMERCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ESTABLECER LOS RECURSOS NECESARIOS PARA LA PROMOCIÓN DE PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA, CON BASE EN EL PLAN DE MERCADEO.

MEDIR LA REPERCUSIÓN DE LAS ACCIONES PROMOCIONALES, TENIENDO EN CUENTA EL COMPORTAMIENTO DE LAS VENTAS

PROMOCIONAR PRODUCTOS, TENIENDO EN CUENTA, LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING Y LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN

PROPONER AJUSTES A LAS ACCIONES PROMOCIONALES, TENIENDO EN CUENTA LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN LA MEDICIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 4,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2221727 - EL PROCESO DE LA VENTA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN POLÍTICAS, OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

REALIZAR ACTIVACIONES PARA CATEGORÍAS Y MARCAS EN LOS DIFERENTES ESCENARIOS DE ACUERDO CON SEGMENTOS DE MERCADOS.

REALIZAR ACTIVIDADES PROMOCIONALES PARA EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO AL ESCENARIO.

REALIZAR ACTIVIDADES PROMOCIONALES PARA EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LOS SEGMENTOS DE MERCADOS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 38,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 126,00

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: ANGELICA SAAVEDRA SOLANO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO LA GRANJA