

	CENTRO DE GESTIÓN TECNOLÓGICA DE SERVICIOS Formato de Apoyo Plan de Trabajo para el Desarrollo de la Ruta de Aprendizaje	Fecha creación: 18/05/2021
		Versión: 1
		Actualización: no aplica

Objetivo: Establecer con el aprendiz la entrega de las actividades de aprendizaje –transferencia- con base en los resultados de aprendizaje
Señor(a) instructor(a), diligencie en los siguientes campos: número de la ficha, nombre del programa de formación, nombre de la competencia, resultados de aprendizaje, fase del proyecto. Continúe aportando información en la siguiente tabla <i>*Nota Aclaratoria: Solo se debe registrar los nombres de los aprendices en estado activo, si hay aprendices en estado de deserción adjuntar el formato respectivo.</i> <i>*Es definido únicamente para la formación titulada</i>

Número de la ficha:	3153994
Programa de formación:	Técnico en Comercialización de Productos Masivos
Competencia (s):	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Impulsar las ventas en el punto de venta de acuerdo con las estrategias y políticas de ventas. ➤ Manejar presupuestos aplicando las políticas empresariales y la normatividad. ➤ Realizar las ventas de productos y servicios de acuerdo con las necesidades de los clientes y objetivos del plan de mercadeo. ➤ Interactuar con clientes de acuerdo con políticas y estrategias de servicio de la compañía. ➤ Hacer seguimiento a los clientes con base en los acuerdos comerciales y el plan de servicio a clientes.
Resultado (s) de Aprendizaje (RAP 1): Resultado (s) de Aprendizaje (RAP 2): Resultado (s) de Aprendizaje (RAP 3): Resultado (s) de Aprendizaje (RAP N):	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Aplicar acciones promocionales de productos según el plan promocional. ➤ Apoyar las pruebas demostrativas de productos en los puntos de venta según el plan promocional. ➤ Aplicar técnicas y procedimientos para garantizar la calidad de los productos ofrecidos en el punto de venta según normas y procedimientos vigentes. ➤ Elaborar los presupuestos y sus soportes contables de acuerdo con cálculos históricos estadística, presupuestos y proyecciones. ➤ Asesorar a los clientes en situaciones reales según los objetivos y el plan de mercadeo ➤ Hacer el cierre de ventas de acuerdo con los procedimientos y objetivos establecidos. ➤ Desarrollar el proceso y la estrategia utilizada para la presentación de un producto o servicio de acuerdo con el plan de mercadeo. ➤ Aplicar técnicas de comunicación y principios de comportamiento en el manejo de situaciones de servicio según requerimientos del servicio. ➤ Controlar el comportamiento de la cartera de los clientes con relación a las ventas de acuerdo con la política de la organización. ❖ Realizar informes del servicio post venta de acuerdo con la política de la organización. ❖ Interpretar los resultados de la ejecución, proyecciones y ajustes de presupuestos de acuerdo con los soportes contables y los indicadores de ejecución del presupuesto. ❖ Interpretar el comportamiento de los indicadores de gestión frente a la información resultante de los procesos de monitoreo del servicio. ❖ Elaborar informes de los resultados de la trazabilidad sobre los requerimientos y respuestas de los clientes de acuerdo con la política de servicio. ❖ Realizar reportes relacionados con el desarrollo de las estrategias de servicio al cliente de acuerdo con la política de la organización

Fase del Proyecto: Ejecución y Evaluación

Ítem	Nombre de los Aprendices	Número del RAP	Actividad de Aprendizaje (Transferencia)	Forma de entrega de la Actividad		Fecha de Entrega (dd/mm/aa)	Entregó	
				Digital	Físico		SI	NO
1	AGUILAR MOLINA FRANCISCO JAVIER	9	<u>Ejecución:</u> Informe técnico sobre el desarrollo del evento promocional.	X		31-07-2026		
2	BENITEZ FRANCO JUAN PABLO							
3	BENITEZ GALLEGO HASSLING YAHANNAH							
4	BURBANO SANDOVAL JAVIER FELIPE							
5	BURGOS LOAIZA CHRISTOPHER DANIEL							
6	CASTILLO CASTILLO SANTIAGO SAID							
7	CETTER MERA ERICK SANTIAGO							
8	CRUZ MARTINEZ YORMAN							
9	FLOREZ PEÑA ANA MARIA							
10	GALLEGO ARBOLEDA GABRIELA							
11	GIRALDO ZUÑIGA VALERIE							
12	GOMEZ MARTINEZ DILAN MAURICIO							
13	GONZALEZ RAMOS SARA SOFIA							
14	MADRID BANGUERA ASLEEN VIVIANA							
15	MAGALLANES QUIÑONEZ MELANY DANIELA	5	<u>Evaluación</u> Documento en PDF con el link del Video en Movenote sobre el impacto de intervención del equipo SENA en la comercializadora de productos de consumo masivo seleccionada	X		20-11-2026		
16	MERA CIRO ISABELLA							
17	MORENO MORALES LAURA SOFIA							
18	OVIEDO ESCOBAR JUAN ESTEBAN							
19	PEREA ZAPE EILEEN VIVIANA							
20	PINEDA HURTADO MAIRA ALEJANDRA							
21	RAMIREZ BELTRAN VALERIN YIMELI							
22	RIOS PADILLA ANA SOFIA							
23	RUIZ CARVAJAL ALEJANDRA							
24	RUIZ RIVERA VALERIA							
25	SALAZAR SALAZAR VALERIE SOFIA							
26	SIERRA GALINDEZ GERALDINE							

Ítem		Nombre de los Aprendices	Número del RAP	Actividad de Aprendizaje (Transferencia)	Forma de entrega de la Actividad		Fecha de Entrega (dd/mm/aa)	Entregó	
					Digital	Físico		SI	NO
27		TORRES RODALLEGA JUAN MANUEL							
28		TRUJILLO DURAN ANA SOFIA							

Cargo	Nombre	Firma
Instructor Técnico	Sandra Viviana Lozano	