

BPO 3287363

BPO 3287363 - SABADOS



BPO 3362612

BPO 3362612 JUEVES



BPO-3361349



BPO-3362604

Tablero



BPO - 3424660

BPO - 3424660 Miercoles



BPO - 3444223

BPO -3444223 VIERNES



BPO 3287363

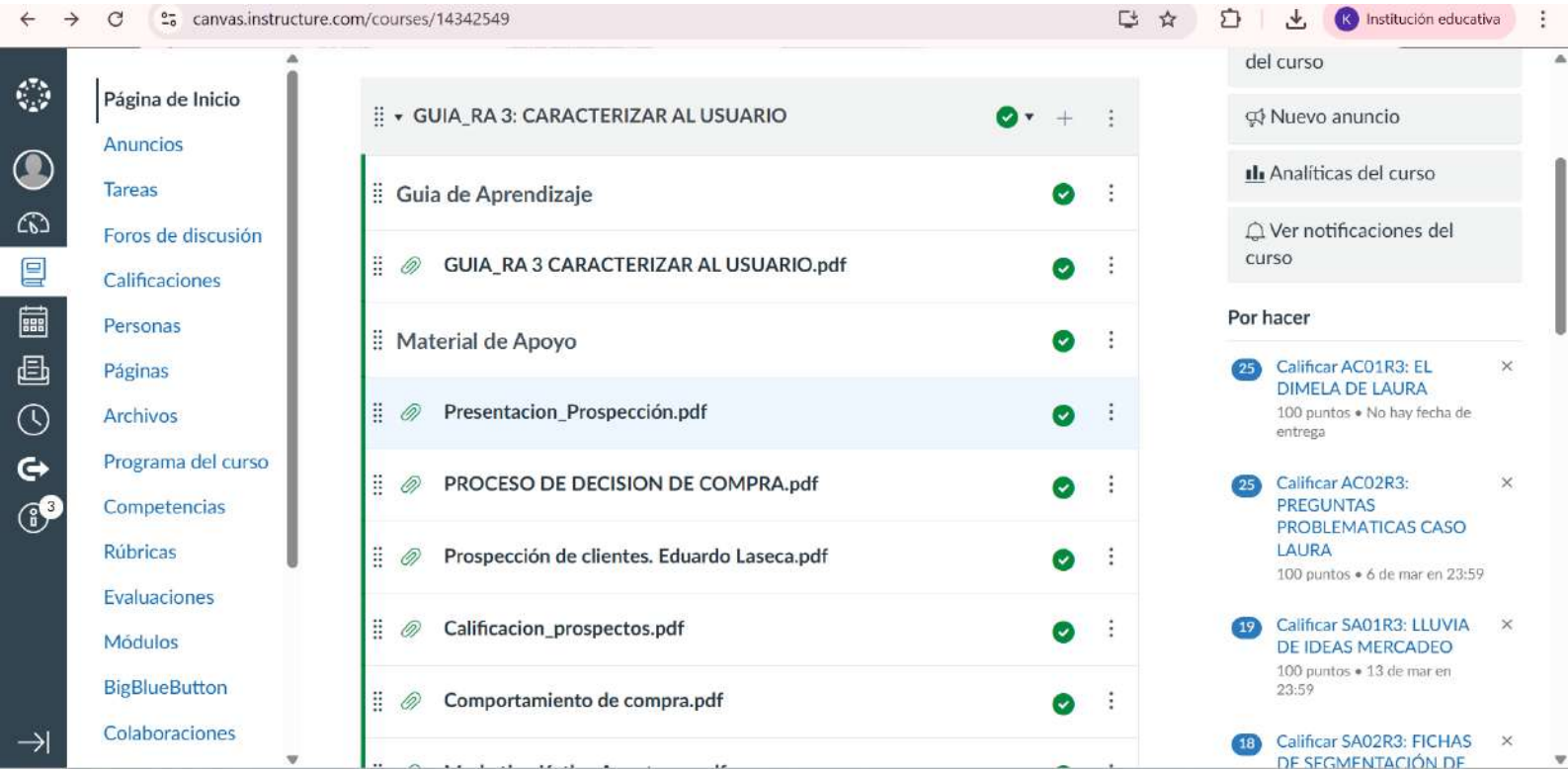
BPO 3287363 - SABADOS



BPO 3362612

BPO 3362612 JUEVES

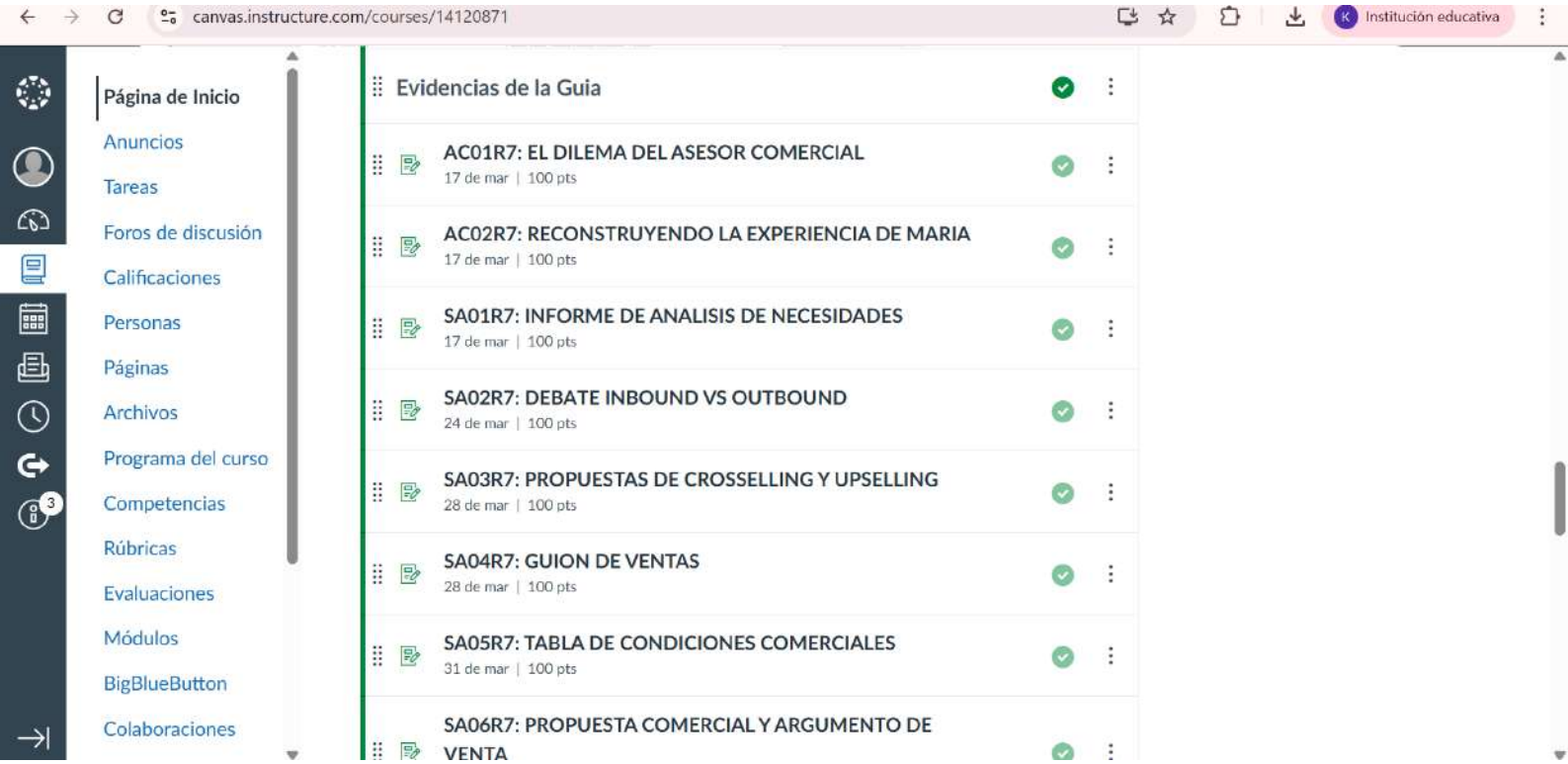

canvas.instructure.com/courses/14342549
Institución educativa
Página de Inicio
Anuncios
Tareas
Foros de discusión
Calificaciones
Personas
Páginas
Archivos
Programa del curso
Competencias
Rúbricas
Evaluaciones
Módulos
BigBlueButton
Colaboraciones
Evidencias de la Guia
AC01R3: EL DIMELA DE LAURA
100 pts
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
23 de mar | 100 pts
SA04R3: PODCAST
27 de mar | 100 pts
SA05R3: PORTAFOLIO DIGITAL DE PRODUCTOS Y SERVICIOS
27 de mar | 100 pts
SA06R3: INFORME DE PROSPECCIÓN COMERCIAL
23:59
2 más...
Próximos
Ver el calendario
Nada para la siguiente semana


canvas.instructure.com/courses/14342549
Institución educativa
Página de Inicio
Anuncios
Tareas
Foros de discusión
Calificaciones
Personas
Páginas
Archivos
Programa del curso
Competencias
Rúbricas
Evaluaciones
Módulos
BigBlueButton
Colaboraciones
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
del curso
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
19 Calificar SA01R3: LLUVIA DE IDEAS MERCADEO
100 puntos • 13 de mar en 23:59
18 Calificar SA02R3: FICHAS DE SEGMENTACIÓN DE


Página de Inicio
Anuncios
Tareas
Foros de discusión
Calificaciones
Personas
Páginas
Archivos
Programa del curso
Competencias
Rúbricas
Evaluaciones
Módulos
BigBlueButton
Colaboraciones
GUIA_RA 3: CARACTERIZAR AL USUARIO
Guia de Aprendizaje
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
del curso
Nuevo anuncio
Analíticas del curso
Ver notificaciones del curso
Por hacer
Calificar Roll Call Attendance
100 puntos • No hay fecha de entrega
Calificar AC01R3: EL DIMELA DE LAURA
100 puntos • 10 de feb en 23:59
Calificar AC02R3: PREGUNTAS PROBLEMATICAS CASO LAURA
100 puntos • 10 de feb en 23:59
Calificar SA02R3: FICHAS


Página de Inicio
Anuncios
Tareas
Foros de discusión
Calificaciones
Personas
Páginas
Archivos
Programa del curso
Competencias
Rúbricas
Evaluaciones
Módulos
BigBlueButton
Colaboraciones
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
23:59
13 más...
Próximos
Ver el calendario
Nada para la siguiente semana
https://canvas.instructure.com/courses/14120871/modules/items/148284625


canvas.instructure.com/courses/14120871
Institución educativa
Página de Inicio
Anuncios
Tareas
Foros de discusión
Calificaciones
Personas
Páginas
Archivos
Programa del curso
Competencias
Rúbricas
Evaluaciones
Módulos
BigBlueButton
Colaboraciones
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


canvas.instructure.com/courses/14120871
Institución educativa
Página de Inicio
Anuncios
Tareas
Foros de discusión
Calificaciones
Personas
Páginas
Archivos
Programa del curso
Competencias
Rúbricas
Evaluaciones
Módulos
BigBlueButton
Colaboraciones
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
28 de mar | 100 pts
SA04R7: GUION DE VENTAS
28 de mar | 100 pts
SA05R7: TABLA DE CONDICIONES COMERCIALES
31 de mar | 100 pts
SA06R7: PROPUESTA COMERCIAL Y ARGUMENTO DE VENTA