

# TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

**INSTRUCTOR:** PIER PAOLO OVIEDO DUSSAN

**CENTRO DE FORMACIÓN:** CENTRO INDUSTRIAL Y DE DESARROLLO EMPRESARIAL DE SOACHA

**FECHA INICIAL:** 01/05/2026 00:00:00

**FECHA FINAL:** 31/05/2026 23:59:59

## ACTIVIDADES ACADÉMICAS

**FICHA DE APRENDIZAJE:** 3505754 - FORMULACION DEL PLAN DE MARKETING

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales

### RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1- ANALIZAR COMPONENTES DEL PLAN TENIENDO EN CUENTA VARIABLES DE MERCADEO Y NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

RAP 2-FORMULAR PLAN DE MARKETING DE ACUERDO CON ANÁLISIS SITUACIONAL.

RAP 3- DEFINIR PROCEDIMIENTO DE AUDITORÍA DE MERCADEO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS TÉCNICAS Y CON POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

**HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** 24,00

**FICHA DE APRENDIZAJE:** 3484815 - FORMULACION DEL PLAN DE MARKETING

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales

### RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1- ANALIZAR COMPONENTES DEL PLAN TENIENDO EN CUENTA VARIABLES DE MERCADEO Y NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

RAP 2-FORMULAR PLAN DE MARKETING DE ACUERDO CON ANÁLISIS SITUACIONAL.

RAP 3- DEFINIR PROCEDIMIENTO DE AUDITORÍA DE MERCADEO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS TÉCNICAS Y CON POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

---

<b>HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :</b>	<b>16,00</b>
--------------------------------------	--------------

---

**FICHA  
DE APRENDIZAJE:**

**3484842 - FORMULACION DEL PLAN DE MARKETING**

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales

**RESULTADOS DE APRENDIZAJE**

RAP 1- ANALIZAR COMPONENTES DEL PLAN TENIENDO EN CUENTA VARIABLES DE MERCADEO Y NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

RAP 2-FORMULAR PLAN DE MARKETING DE ACUERDO CON ANÁLISIS SITUACIONAL.

RAP 3- DEFINIR PROCEDIMIENTO DE AUDITORÍA DE MERCADEO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS TÉCNICAS Y CON POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

---

<b>HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :</b>	<b>16,00</b>
--------------------------------------	--------------

---

**FICHA  
DE APRENDIZAJE:**

**3484807 - FORMULACION DEL PLAN DE MARKETING**

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales

**RESULTADOS DE APRENDIZAJE**

RAP 1- ANALIZAR COMPONENTES DEL PLAN TENIENDO EN CUENTA VARIABLES DE MERCADEO Y NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

RAP 2-FORMULAR PLAN DE MARKETING DE ACUERDO CON ANÁLISIS SITUACIONAL.

RAP 3- DEFINIR PROCEDIMIENTO DE AUDITORÍA DE MERCADEO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS TÉCNICAS Y CON POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

---

<b>HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :</b>	<b>16,00</b>
--------------------------------------	--------------

---

**FICHA  
DE APRENDIZAJE:**

**3503905 - FORMULACION DEL PLAN DE MARKETING**

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales

**RESULTADOS DE APRENDIZAJE**

RAP 1- ANALIZAR COMPONENTES DEL PLAN TENIENDO EN CUENTA VARIABLES DE MERCADEO Y NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

RAP 2-FORMULAR PLAN DE MARKETING DE ACUERDO CON ANÁLISIS SITUACIONAL.

RAP 3- DEFINIR PROCEDIMIENTO DE AUDITORÍA DE MERCADEO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS TÉCNICAS Y CON POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

---

<b>HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :</b>	<b>24,00</b>
--------------------------------------	--------------

---

**FICHA  
DE APRENDIZAJE:**

**3505729 - FORMULACION DEL PLAN DE MARKETING**

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales

**RESULTADOS DE APRENDIZAJE**

RAP 1- ANALIZAR COMPONENTES DEL PLAN TENIENDO EN CUENTA VARIABLES DE MERCADEO Y NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

RAP 2-FORMULAR PLAN DE MARKETING DE ACUERDO CON ANÁLISIS SITUACIONAL.

RAP 3- DEFINIR PROCEDIMIENTO DE AUDITORÍA DE MERCADEO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS TÉCNICAS Y CON POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

---

<b>HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :</b>	<b>24,00</b>
--------------------------------------	--------------

---

**FICHA** 3492739 - EXHIBICION DE PRODUCTOS PARA SUPERFICIES  
**DE APRENDIZAJE:** COMERCIALES

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Surtir productos según plan y técnicas de merchandising

#### RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1- DEFINIR CONDICIONES DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON ESPACIO Y DISPONIBILIDAD DE PRODUCTO.

RAP 2- PROYECTAR LA EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON PLANIMETRÍA DE GÓNDOLA Y/O STAND Y CARACTERÍSTICAS DE LA SUPERFICIE COMERCIAL.

RAP 3- VERIFICAR LA EFECTIVIDAD DE LA EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON MANUAL DE MERCHANDISING EN PUNTO DE VENTA Y EL IMPACTO EN LOS CLIENTES.

---

**HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** 25,00

---

**FICHA** 3492672 - EMPRENDIMIENTO DIGITAL  
**DE APRENDIZAJE:**

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

#### RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA 1: DETERMINAR LAS COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS DE ACUERDO CON LOS POSTULADOS DE LA UNESCO

RA 2: ESTABLECER HERRAMIENTAS DIGITALES DE ACUERDO CON LA IDEA DE NEGOCIO

RA 3: ESTRUCTURAR EL MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LA TECNOLOGÍA DIGITAL SELECCIONADA

---

**HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** 20,00

---

**FICHA** 3505179 - FORMULACION DEL PLAN DE MARKETING  
**DE APRENDIZAJE:**

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales

#### RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1- ANALIZAR COMPONENTES DEL PLAN TENIENDO EN CUENTA VARIABLES DE MERCADEO Y NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

RAP 2-FORMULAR PLAN DE MARKETING DE ACUERDO CON ANÁLISIS SITUACIONAL.

RAP 3- DEFINIR PROCEDIMIENTO DE AUDITORÍA DE MERCADEO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS TÉCNICAS Y CON POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

---

<b>HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :</b>	<b>24,00</b>
--------------------------------------	--------------

---

**FICHA** 3484833 - FORMULACION DEL PLAN DE MARKETING  
**DE APRENDIZAJE:**

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales

**RESULTADOS DE APRENDIZAJE**

RAP 1- ANALIZAR COMPONENTES DEL PLAN TENIENDO EN CUENTA VARIABLES DE MERCADEO Y NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

RAP 2-FORMULAR PLAN DE MARKETING DE ACUERDO CON ANÁLISIS SITUACIONAL.

RAP 3- DEFINIR PROCEDIMIENTO DE AUDITORÍA DE MERCADEO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS TÉCNICAS Y CON POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

---

<b>HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :</b>	<b>16,00</b>
--------------------------------------	--------------

---

---

<b>TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:</b>	<b>205,00</b>
--	---------------

---

**EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT's**

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS
<b>TOTAL TIEMPO EDT's:</b>				<b>0,00</b>

**ACTIVIDADES ADICIONALES**

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS
---------------	-------------	-----------	-------

**INSTRUCTOR:** PIER PAOLO OVIEDO DUSSAN

**CENTRO DE FORMACIÓN:** CENTRO INDUSTRIAL Y DE DESARROLLO EMPRESARIAL DE SOACHA