

# TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

**INSTRUCTOR:** DIEGO ARMANDO PINILLA CHAPARRO

**CENTRO DE FORMACIÓN:** CENTRO DE GESTION DE MERCADOS, LOGISTICA Y TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION

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

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

## ACTIVIDADES ACADÉMICAS

**FICHA DE APRENDIZAJE:** 3488151 - ANALISIS DEL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR DIGITAL

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Construir perfil de consumidor de acuerdo con metodologías de mercadeo y tipo de portafolio

### RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1- ANALIZAR LOS FACTORES QUE INCIDEN LA DECISIÓN DE COMPRA DEL CONSUMIDOR DIGITAL SEGÚN ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO Y LAS CARACTERÍSTICAS DEL PORTAFOLIO DE LA EMPRESA.

RAP 2- DETECTAR TENDENCIAS DE COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR DIGITAL DE ACUERDO CON TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS Y NECESIDADES DE LA EMPRESA.

RAP 3- EVALUAR IDEAS CREATIVAS EN LA ESTRATEGIA DIGITAL SEGÚN TENDENCIAS DEL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR Y LOS OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN.

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

**FICHA DE APRENDIZAJE:** 3488148 - ANALISIS DEL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR DIGITAL

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Construir perfil de consumidor de acuerdo con metodologías de mercadeo y tipo de portafolio

### RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1- ANALIZAR LOS FACTORES QUE INCIDEN LA DECISIÓN DE COMPRA DEL CONSUMIDOR DIGITAL SEGÚN ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO Y LAS CARACTERÍSTICAS DEL PORTAFOLIO DE LA EMPRESA.

RAP 2- DETECTAR TENDENCIAS DE COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR DIGITAL DE ACUERDO CON TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS Y NECESIDADES DE LA EMPRESA.

RAP 3- EVALUAR IDEAS CREATIVAS EN LA ESTRATEGIA DIGITAL SEGÚN TENDENCIAS DEL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR Y LOS OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN.

---

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

---

**FICHA** 3488150 - ANALISIS DEL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR  
**DE APRENDIZAJE:** DIGITAL

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Construir perfil de consumidor de acuerdo con metodologías de mercadeo y tipo de portafolio

#### RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1- ANALIZAR LOS FACTORES QUE INCIDEN LA DECISIÓN DE COMPRA DEL CONSUMIDOR DIGITAL SEGÚN ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO Y LAS CARACTERÍSTICAS DEL PORTAFOLIO DE LA EMPRESA.

RAP 2- DETECTAR TENDENCIAS DE COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR DIGITAL DE ACUERDO CON TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS Y NECESIDADES DE LA EMPRESA.

RAP 3- EVALUAR IDEAS CREATIVAS EN LA ESTRATEGIA DIGITAL SEGÚN TENDENCIAS DEL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR Y LOS OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN.

---

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

---

**FICHA** 3488149 - ANALISIS DEL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR  
**DE APRENDIZAJE:** DIGITAL

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Construir perfil de consumidor de acuerdo con metodologías de mercadeo y tipo de portafolio

#### RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1- ANALIZAR LOS FACTORES QUE INCIDEN LA DECISIÓN DE COMPRA DEL CONSUMIDOR DIGITAL SEGÚN ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO Y LAS CARACTERÍSTICAS DEL PORTAFOLIO DE LA EMPRESA.

RAP 2- DETECTAR TENDENCIAS DE COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR DIGITAL DE ACUERDO CON TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS Y NECESIDADES DE LA EMPRESA.

RAP 3- EVALUAR IDEAS CREATIVAS EN LA ESTRATEGIA DIGITAL SEGÚN TENDENCIAS DEL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR Y LOS OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN.

---

**HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** 23,90

---

---

**TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:** 95,90

---

---

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

---

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

---

**ACTIVIDADES ADICIONALES**

---

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS
<b>TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:</b>			0,00

**INSTRUCTOR:** DIEGO ARMANDO PINILLA CHAPARRO

**CENTRO DE FORMACIÓN:** CENTRO DE GESTION DE MERCADOS, LOGISTICA Y TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION