

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: BRIGIDE MONROY OLMOS

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE LA INNOVACIÓN AGROINDUSTRIAL Y DE SERVICIOS

FECHA INICIAL: 13/04/2026 00:00:00

FECHA FINAL: 14/05/2026 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3510351 - APLICACION DEL MERCHANDISING EN PUNTOS DE VENTA

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE.
2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 2,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3510374 - APLICACION DEL MERCHANDISING EN PUNTOS DE VENTA

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE.
2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	2,00
--------------------------------------	------

FICHA DE APRENDIZAJE: 3478565 - DESARROLLO DE PROPUESTAS COMERCIALES EN MARKETING DIGITAL

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. DEFINIR PROPUESTA COMERCIAL CON BASE EN CAPACIDADES EMPRESARIALES, NECESIDADES DEL CLIENTE Y PRINCIPIOS DEL MARKETING DIGITAL.
2. NEGOCIAR PROPUESTA COMERCIAL DE ACUERDO CON PROTOCOLOS DE SEGUIMIENTO, TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN, PERSUASIÓN Y VENTAS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	46,00
--------------------------------------	-------

FICHA DE APRENDIZAJE: 3478673 - DESARROLLO DE PROPUESTAS COMERCIALES EN MARKETING DIGITAL

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. DEFINIR PROPUESTA COMERCIAL CON BASE EN CAPACIDADES EMPRESARIALES, NECESIDADES DEL CLIENTE Y PRINCIPIOS DEL MARKETING DIGITAL.
2. NEGOCIAR PROPUESTA COMERCIAL DE ACUERDO CON PROTOCOLOS DE SEGUIMIENTO, TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN, PERSUASIÓN Y VENTAS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	46,00
--------------------------------------	-------

FICHA DE APRENDIZAJE: 3478566 - MARKETING DIGITAL

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1. FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO.

RA2. ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 46,00

FICHA 3478672 - MARKETING DIGITAL **DE APRENDIZAJE:**

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1. FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO.

RA2. ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 46,00

FICHA 3510375 - APLICACION DEL MERCHANDISING EN PUNTOS DE **DE APRENDIZAJE:** VENTA

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE.

2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	2,00
--------------------------------------	------

FICHA DE APRENDIZAJE: 3510373 - APLICACION DEL MERCHANDISING EN PUNTOS DE VENTA

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. ESTABLECER ELEMENTOS VISUALES Y SENSORIALES DEL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DEL MERCHANDISING Y CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE.

2. IMPLEMENTAR ACCIONES DE MERCHANDISING SEGÚN NECESIDADES COMERCIALES Y PERFIL DEL CLIENTE.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	2,00
--------------------------------------	------

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	192,00
--	--------

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: BRIGIDE MONROY OLMOS

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE LA INNOVACIÓN AGROINDUSTRIAL Y DE SERVICIOS