TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: VIRGEN LUCIA NIETO HERNANDEZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE SERVICIOS Y GESTION EMPRESARIAL

FECHA INICIAL: 01/10/2020 00:00:00

FECHA FINAL: 31/10/2020 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2056689 - ORGANIZACIÓN DE EVENTOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ADMINISTRAR RECURSOS LOGRANDO LA PRODUCTIVIDAD DEL ÁREA. (EQUIVALE A LA NORMA NTS USNA 004 DEL MINCOMERCIO, INDUSTRIA Y

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

2. DISEÑAR EL PLAN DE TRABAJO DEL ÁREA DE ACUERDO CON LA IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES Y LA INTERPRETACIÓN DE LOS HALLAZGOS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ASEGURAR MÁRGENES DE COSTO Y UTILIDAD CUMPLIENDO CON LAS METAS FINANCIERAS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

COSTEAR PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LA METODOLOGÍA ESTABLECIDA POR LA ORGANIZACIÓN Y LA NORMATIVIDAD VIGENTE.

ESTABLECER LAS METAS DE VENTA CON BASE EN LOS COSTOS ESTABLECIDOS Y POLÍTICAS FINANCIERAS DE LA

FIJAR PRECIOS DE VENTA DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA Y LA VALORACIÓN DE LOS COSTOS.

IDENTIFICAR LOS FACTORES DE COSTO DE ACUERDO CON EL MODELO DE COSTOS ESTABLECIDO POR LA ORGANIZACIÓN

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ATENDER USUARIOS DE ACUERDO A POLÍTICAS DE SERVICIO. (EQUIVALE A LA NORMA NTS 002 DEL MINCOMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO)

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE SERVICIO AL CLIENTE ACORDE CON LOS PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN.

2. BRINDAR INFORMACIÓN A CLIENTES Y USUARIOS DE ACUERDO CON EL MANUAL DE PROCEDIMIENTOS.

3. PROMOVER LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DE LA IDENTIFICACIÓN DE LAS NECESIDADES DEL CLIENTE.

4. ATENDER Y REGISTRAR, LAS SUGERENCIAS Y RECLAMACIONES REFERIDAS CON LA ATENCIÓN DE USUARIOS SEGÚN POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

5. VERIFICAR LOS CORRECTIVOS APLICADOS AL SERVICIO DE ACUERDO CON LAS NOVEDADES PRESENTADAS.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DIRIGIR EL PERSONAL A CARGO DE ACUERDO CON POLÍTICAS INTERNAS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICAR PERFILES DE CARGO, FUNCIONES, PROCESOS Y PROTOCOLOS DEL PERSONAL DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

2. ASIGNAR FUNCIONES Y HORARIOS PARA EL PERSONAL CON BASE EN EL PLAN DE TRABAJO DE LA ORGANIZACIÓN O ÁREA.

3. EVALUAR EL DESEMPEÑO DEL PERSONAL DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTOS Y PLAN DE TRABAJO.

4. REPORTAR LAS NOVEDADES PRESENTADAS EN EL DESARROLLO DEL PLAN DE TRABAJO AL ÁREA CORRESPONDIENTE O A SU JEFE INMEDIATO, SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DISEÑAR PROTOTIPOS DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS QUE SATISFAGAN LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES Y CUMPLAN LA NORMATIVIDAD LEGAL

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ELABORAR EL PRESUPUESTO DE EJECUCIÓN DE LOS RECURSOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

AJUSTAR EL PRESUPUESTO DE ACUERDO CON LOS DATOS HISTÓRICOS, LASPROYECCIONES Y LOS ANÁLISIS COMPARATIVOS REALIZADOS

ELABORAR EL PRESUPUESTO MAESTRO, TENIENDO EN CUENTA: LAS ACTIVIDADES,TIEMPOS DE EJECUCIÓN, ÁREAS INVOLUCRADAS Y LOS VALORES ASIGNADOS, DEACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

PREPARAR EL PRESUPUESTO, MEDIANTE LA RECOPILACIÓN DE INFORMACIÓN DE LASÁREAS DE LA ORGANIZACIÓN, TENIENDO EN CUENTA LA METODOLOGÍA, NORMASVIGENTES Y POLÍTICA DE LA EMPRESA.

PRESENTAR EL PRESUPUESTO A LAS INSTANCIAS CORRESPONDIENTES, TENIENDO ENCUENTA LAS NORMAS TÉCNICAS DE PRESENTACIÓN, LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓNY LA NORMATIVIDAD VIGENTE

VERIFICAR LA EJECUCIÓN DEL PRESUPUESTO ASIGNADO, TENIENDO EN CUENTA LOSESTADOS FINANCIEROS, LA METODOLOGÍA ADOPTADA POR LA EMPRESA, LASNORMAS VIGENTES Y LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. COORDINAR LA ELABORACIÓN DE BASES DE DATOS DE CLIENTES, PROVEEDORES, DISTRIBUIDORES, PONENTES, EXPOSITORES Y ORGANIZADORES SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN.

2. ORGANIZAR LA INFORMACIÓN RELACIONADA CON EL EVENTO SEGÚN LAS ETAPAS, OBJETIVOS Y RESULTADOS UTILIZANDO HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS DE INFORMACIÓN.

3. MANEJAR LAS RELACIONES PÚBLICAS APLICANDO TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN, LOGÍSTICA Y GENERACIÓN DE INFORMACIÓN SEGÚN EL PROGRAMA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN.

4. SELECCIONAR LOS PROVEEDORES Y CONTRATISTAS DE LOS CATÁLOGOS Y LISTAS MAESTRAS, TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS, CRITERIOS DE SELECCIÓN Y LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS QUE SE COMERCIALIZAN.

5. NEGOCIAR LOS ESPACIOS Y ZONAS DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS DEL EVENTO Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

6. REALIZAR CONTRATOS FRENTE A LOS REQUERIMIENTOS DEL EVENTO DE ACUERDO CON LA REVISIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LOS TÉRMINOS DE LA NEGOCIACIÓN, EL PRESUPUESTO Y LAS NORMAS LEGALES SEGÚN LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ORGANIZAR EVENTOS DE ACUERDO AL PORTAFOLIO DE SERVICIOS Y AL ESTUDIO DE MERCADO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DESARROLLAR PROCESOS COMUNICATIVOS EFICACES Y ASERTIVOS DENTRO DE CRITERIOS DE RACIONALIDAD QUE POSIBILITEN LA CONVIVENCIA, EL ESTABLECIMIENTO DE ACUERDOS, LA CONSTRUCCIÓN COLECTIVA DEL CONOCIMIENTO Y LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.

GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN DISPONIBLES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DETERMINAR EL PRECIO DE VENTA DEL SERVICIO TENIENDO EN CUENTA LOS COSTOS, LAS CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE Y EL TIPO DE EVENTO.

ESTABLECER LA OFERTA Y DEMANDA TENIENDO EN CUENTA LAS TENDENCIAS DEL MERCADO.

IDENTIFICAR OPORTUNIDADES DE MEJORAMIENTO Y DESARROLLO DE NUEVOS SERVICIOS DE EVENTOS APLICANDO ESTUDIOS DE MERCADO.

SEGMENTAR MERCADOS DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS CLIENTES Y EL TIPO DE EVENTO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	6,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 1907398 - ORGANIZACIÓN DE EVENTOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ADMINISTRAR RECURSOS LOGRANDO LA PRODUCTIVIDAD DEL ÁREA. (EQUIVALE A LA NORMA NTS USNA 004 DEL MINCOMERCIO, INDUSTRIA Y

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

2. DISEÑAR EL PLAN DE TRABAJO DEL ÁREA DE ACUERDO CON LA IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES Y LA INTERPRETACIÓN DE LOS HALLAZGOS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ASEGURAR MÁRGENES DE COSTO Y UTILIDAD CUMPLIENDO CON LAS METAS FINANCIERAS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

COSTEAR PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LA METODOLOGÍA ESTABLECIDA POR LA ORGANIZACIÓN Y LA NORMATIVIDAD VIGENTE.

ESTABLECER LAS METAS DE VENTA CON BASE EN LOS COSTOS ESTABLECIDOS Y POLÍTICAS FINANCIERAS DE LA

FIJAR PRECIOS DE VENTA DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA Y LA VALORACIÓN DE LOS COSTOS.

IDENTIFICAR LOS FACTORES DE COSTO DE ACUERDO CON EL MODELO DE COSTOS ESTABLECIDO POR LA ORGANIZACIÓN

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ATENDER USUARIOS DE ACUERDO A POLÍTICAS DE SERVICIO. (EQUIVALE A LA NORMA NTS 002 DEL MINCOMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO)

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE SERVICIO AL CLIENTE ACORDE CON LOS PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN.

2. BRINDAR INFORMACIÓN A CLIENTES Y USUARIOS DE ACUERDO CON EL MANUAL DE PROCEDIMIENTOS.

3. PROMOVER LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DE LA IDENTIFICACIÓN DE LAS NECESIDADES DEL CLIENTE.

4. ATENDER Y REGISTRAR, LAS SUGERENCIAS Y RECLAMACIONES REFERIDAS CON LA ATENCIÓN DE USUARIOS SEGÚN POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

5. VERIFICAR LOS CORRECTIVOS APLICADOS AL SERVICIO DE ACUERDO CON LAS NOVEDADES PRESENTADAS.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DIRIGIR EL PERSONAL A CARGO DE ACUERDO CON POLÍTICAS INTERNAS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICAR PERFILES DE CARGO, FUNCIONES, PROCESOS Y PROTOCOLOS DEL PERSONAL DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

2. ASIGNAR FUNCIONES Y HORARIOS PARA EL PERSONAL CON BASE EN EL PLAN DE TRABAJO DE LA ORGANIZACIÓN O ÁREA.

3. EVALUAR EL DESEMPEÑO DEL PERSONAL DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTOS Y PLAN DE TRABAJO.

4. REPORTAR LAS NOVEDADES PRESENTADAS EN EL DESARROLLO DEL PLAN DE TRABAJO AL ÁREA CORRESPONDIENTE O A SU JEFE INMEDIATO, SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DISEÑAR PROTOTIPOS DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS QUE SATISFAGAN LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES Y CUMPLAN LA NORMATIVIDAD LEGAL

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ELABORAR EL PRESUPUESTO DE EJECUCIÓN DE LOS RECURSOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

AJUSTAR EL PRESUPUESTO DE ACUERDO CON LOS DATOS HISTÓRICOS, LASPROYECCIONES Y LOS ANÁLISIS COMPARATIVOS REALIZADOS

ELABORAR EL PRESUPUESTO MAESTRO, TENIENDO EN CUENTA: LAS ACTIVIDADES,TIEMPOS DE EJECUCIÓN, ÁREAS INVOLUCRADAS Y LOS VALORES ASIGNADOS, DEACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

PREPARAR EL PRESUPUESTO, MEDIANTE LA RECOPILACIÓN DE INFORMACIÓN DE LASÁREAS DE LA ORGANIZACIÓN, TENIENDO EN CUENTA LA METODOLOGÍA, NORMASVIGENTES Y POLÍTICA DE LA EMPRESA.

PRESENTAR EL PRESUPUESTO A LAS INSTANCIAS CORRESPONDIENTES, TENIENDO ENCUENTA LAS NORMAS TÉCNICAS DE PRESENTACIÓN, LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓNY LA NORMATIVIDAD VIGENTE

VERIFICAR LA EJECUCIÓN DEL PRESUPUESTO ASIGNADO, TENIENDO EN CUENTA LOSESTADOS FINANCIEROS, LA METODOLOGÍA ADOPTADA POR LA EMPRESA, LASNORMAS VIGENTES Y LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. COORDINAR LA ELABORACIÓN DE BASES DE DATOS DE CLIENTES, PROVEEDORES, DISTRIBUIDORES, PONENTES, EXPOSITORES Y ORGANIZADORES SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN.

2. ORGANIZAR LA INFORMACIÓN RELACIONADA CON EL EVENTO SEGÚN LAS ETAPAS, OBJETIVOS Y RESULTADOS UTILIZANDO HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS DE INFORMACIÓN.

3. MANEJAR LAS RELACIONES PÚBLICAS APLICANDO TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN, LOGÍSTICA Y GENERACIÓN DE INFORMACIÓN SEGÚN EL PROGRAMA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN.

4. SELECCIONAR LOS PROVEEDORES Y CONTRATISTAS DE LOS CATÁLOGOS Y LISTAS MAESTRAS, TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS, CRITERIOS DE SELECCIÓN Y LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS QUE SE COMERCIALIZAN.

5. NEGOCIAR LOS ESPACIOS Y ZONAS DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS DEL EVENTO Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

6. REALIZAR CONTRATOS FRENTE A LOS REQUERIMIENTOS DEL EVENTO DE ACUERDO CON LA REVISIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LOS TÉRMINOS DE LA NEGOCIACIÓN, EL PRESUPUESTO Y LAS NORMAS LEGALES SEGÚN LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ORGANIZAR EVENTOS DE ACUERDO AL PORTAFOLIO DE SERVICIOS Y AL ESTUDIO DE MERCADO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DESARROLLAR PROCESOS COMUNICATIVOS EFICACES Y ASERTIVOS DENTRO DE CRITERIOS DE RACIONALIDAD QUE POSIBILITEN LA CONVIVENCIA, EL ESTABLECIMIENTO DE ACUERDOS, LA CONSTRUCCIÓN COLECTIVA DEL CONOCIMIENTO Y LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.

GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN DISPONIBLES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DETERMINAR EL PRECIO DE VENTA DEL SERVICIO TENIENDO EN CUENTA LOS COSTOS, LAS CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE Y EL TIPO DE EVENTO.

ESTABLECER LA OFERTA Y DEMANDA TENIENDO EN CUENTA LAS TENDENCIAS DEL MERCADO.

IDENTIFICAR OPORTUNIDADES DE MEJORAMIENTO Y DESARROLLO DE NUEVOS SERVICIOS DE EVENTOS APLICANDO ESTUDIOS DE MERCADO.

SEGMENTAR MERCADOS DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS CLIENTES Y EL TIPO DE EVENTO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 12,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 1962942 - ORGANIZACIÓN DE EVENTOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ADMINISTRAR RECURSOS LOGRANDO LA PRODUCTIVIDAD DEL ÁREA. (EQUIVALE A LA NORMA NTS USNA 004 DEL MINCOMERCIO, INDUSTRIA Y

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

2. DISEÑAR EL PLAN DE TRABAJO DEL ÁREA DE ACUERDO CON LA IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES Y LA INTERPRETACIÓN DE LOS HALLAZGOS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ASEGURAR MÁRGENES DE COSTO Y UTILIDAD CUMPLIENDO CON LAS METAS FINANCIERAS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

COSTEAR PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LA METODOLOGÍA ESTABLECIDA POR LA ORGANIZACIÓN Y LA NORMATIVIDAD VIGENTE.

ESTABLECER LAS METAS DE VENTA CON BASE EN LOS COSTOS ESTABLECIDOS Y POLÍTICAS FINANCIERAS DE LA

FIJAR PRECIOS DE VENTA DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA Y LA VALORACIÓN DE LOS COSTOS.

IDENTIFICAR LOS FACTORES DE COSTO DE ACUERDO CON EL MODELO DE COSTOS ESTABLECIDO POR LA ORGANIZACIÓN

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ATENDER USUARIOS DE ACUERDO A POLÍTICAS DE SERVICIO. (EQUIVALE A LA NORMA NTS 002 DEL MINCOMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO)

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE SERVICIO AL CLIENTE ACORDE CON LOS PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN.

2. BRINDAR INFORMACIÓN A CLIENTES Y USUARIOS DE ACUERDO CON EL MANUAL DE PROCEDIMIENTOS.

3. PROMOVER LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DE LA IDENTIFICACIÓN DE LAS NECESIDADES DEL CLIENTE.

4. ATENDER Y REGISTRAR, LAS SUGERENCIAS Y RECLAMACIONES REFERIDAS CON LA ATENCIÓN DE USUARIOS SEGÚN POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

5. VERIFICAR LOS CORRECTIVOS APLICADOS AL SERVICIO DE ACUERDO CON LAS NOVEDADES PRESENTADAS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DIRIGIR EL PERSONAL A CARGO DE ACUERDO CON POLÍTICAS INTERNAS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICAR PERFILES DE CARGO, FUNCIONES, PROCESOS Y PROTOCOLOS DEL PERSONAL DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

2. ASIGNAR FUNCIONES Y HORARIOS PARA EL PERSONAL CON BASE EN EL PLAN DE TRABAJO DE LA ORGANIZACIÓN O ÁREA.

3. EVALUAR EL DESEMPEÑO DEL PERSONAL DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTOS Y PLAN DE TRABAJO.

4. REPORTAR LAS NOVEDADES PRESENTADAS EN EL DESARROLLO DEL PLAN DE TRABAJO AL ÁREA CORRESPONDIENTE O A SU JEFE INMEDIATO, SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DISEÑAR PROTOTIPOS DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS QUE SATISFAGAN LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES Y CUMPLAN LA NORMATIVIDAD LEGAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ELABORAR EL PRESUPUESTO DE EJECUCIÓN DE LOS RECURSOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

AJUSTAR EL PRESUPUESTO DE ACUERDO CON LOS DATOS HISTÓRICOS, LASPROYECCIONES Y LOS ANÁLISIS COMPARATIVOS REALIZADOS

ELABORAR EL PRESUPUESTO MAESTRO, TENIENDO EN CUENTA: LAS ACTIVIDADES,TIEMPOS DE EJECUCIÓN, ÁREAS INVOLUCRADAS Y LOS VALORES ASIGNADOS, DEACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

PREPARAR EL PRESUPUESTO, MEDIANTE LA RECOPILACIÓN DE INFORMACIÓN DE LASÁREAS DE LA ORGANIZACIÓN, TENIENDO EN CUENTA LA METODOLOGÍA, NORMASVIGENTES Y POLÍTICA DE LA EMPRESA.

PRESENTAR EL PRESUPUESTO A LAS INSTANCIAS CORRESPONDIENTES, TENIENDO ENCUENTA LAS NORMAS TÉCNICAS DE PRESENTACIÓN, LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓNY LA NORMATIVIDAD VIGENTE

VERIFICAR LA EJECUCIÓN DEL PRESUPUESTO ASIGNADO, TENIENDO EN CUENTA LOSESTADOS FINANCIEROS, LA METODOLOGÍA ADOPTADA POR LA EMPRESA, LASNORMAS VIGENTES Y LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. COORDINAR LA ELABORACIÓN DE BASES DE DATOS DE CLIENTES, PROVEEDORES, DISTRIBUIDORES, PONENTES, EXPOSITORES Y ORGANIZADORES SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN.

2. ORGANIZAR LA INFORMACIÓN RELACIONADA CON EL EVENTO SEGÚN LAS ETAPAS, OBJETIVOS Y RESULTADOS UTILIZANDO HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS DE INFORMACIÓN.

3. MANEJAR LAS RELACIONES PÚBLICAS APLICANDO TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN, LOGÍSTICA Y GENERACIÓN DE INFORMACIÓN SEGÚN EL PROGRAMA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN.

4. SELECCIONAR LOS PROVEEDORES Y CONTRATISTAS DE LOS CATÁLOGOS Y LISTAS MAESTRAS, TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS, CRITERIOS DE SELECCIÓN Y LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS QUE SE COMERCIALIZAN.

5. NEGOCIAR LOS ESPACIOS Y ZONAS DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS DEL EVENTO Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

6. REALIZAR CONTRATOS FRENTE A LOS REQUERIMIENTOS DEL EVENTO DE ACUERDO CON LA REVISIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LOS TÉRMINOS DE LA NEGOCIACIÓN, EL PRESUPUESTO Y LAS NORMAS LEGALES SEGÚN LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ORGANIZAR EVENTOS DE ACUERDO AL PORTAFOLIO DE SERVICIOS Y AL ESTUDIO DE MERCADO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DESARROLLAR PROCESOS COMUNICATIVOS EFICACES Y ASERTIVOS DENTRO DE CRITERIOS DE RACIONALIDAD QUE POSIBILITEN LA CONVIVENCIA, EL ESTABLECIMIENTO DE ACUERDOS, LA CONSTRUCCIÓN COLECTIVA DEL CONOCIMIENTO Y LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.

GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN DISPONIBLES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DETERMINAR EL PRECIO DE VENTA DEL SERVICIO TENIENDO EN CUENTA LOS COSTOS, LAS CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE Y EL TIPO DE EVENTO.

ESTABLECER LA OFERTA Y DEMANDA TENIENDO EN CUENTA LAS TENDENCIAS DEL MERCADO.

IDENTIFICAR OPORTUNIDADES DE MEJORAMIENTO Y DESARROLLO DE NUEVOS SERVICIOS DE EVENTOS APLICANDO ESTUDIOS DE MERCADO.

SEGMENTAR MERCADOS DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS CLIENTES Y EL TIPO DE EVENTO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 23,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2181241 - ORGANIZACIÓN DE EVENTOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ADMINISTRAR RECURSOS LOGRANDO LA PRODUCTIVIDAD DEL ÁREA. (EQUIVALE A LA NORMA NTS USNA 004 DEL MINCOMERCIO, INDUSTRIA Y

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

2. DISEÑAR EL PLAN DE TRABAJO DEL ÁREA DE ACUERDO CON LA IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES Y LA INTERPRETACIÓN DE LOS HALLAZGOS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ASEGURAR MÁRGENES DE COSTO Y UTILIDAD CUMPLIENDO CON LAS METAS FINANCIERAS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

COSTEAR PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LA METODOLOGÍA ESTABLECIDA POR LA ORGANIZACIÓN Y LA NORMATIVIDAD VIGENTE.

ESTABLECER LAS METAS DE VENTA CON BASE EN LOS COSTOS ESTABLECIDOS Y POLÍTICAS FINANCIERAS DE LA

FIJAR PRECIOS DE VENTA DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA Y LA VALORACIÓN DE LOS COSTOS.

IDENTIFICAR LOS FACTORES DE COSTO DE ACUERDO CON EL MODELO DE COSTOS ESTABLECIDO POR LA ORGANIZACIÓN

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ATENDER USUARIOS DE ACUERDO A POLÍTICAS DE SERVICIO. (EQUIVALE A LA NORMA NTS 002 DEL MINCOMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO)

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE SERVICIO AL CLIENTE ACORDE CON LOS PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN.

2. BRINDAR INFORMACIÓN A CLIENTES Y USUARIOS DE ACUERDO CON EL MANUAL DE PROCEDIMIENTOS.

3. PROMOVER LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DE LA IDENTIFICACIÓN DE LAS NECESIDADES DEL CLIENTE.

4. ATENDER Y REGISTRAR, LAS SUGERENCIAS Y RECLAMACIONES REFERIDAS CON LA ATENCIÓN DE USUARIOS SEGÚN POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

5. VERIFICAR LOS CORRECTIVOS APLICADOS AL SERVICIO DE ACUERDO CON LAS NOVEDADES PRESENTADAS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DIRIGIR EL PERSONAL A CARGO DE ACUERDO CON POLÍTICAS INTERNAS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICAR PERFILES DE CARGO, FUNCIONES, PROCESOS Y PROTOCOLOS DEL PERSONAL DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

2. ASIGNAR FUNCIONES Y HORARIOS PARA EL PERSONAL CON BASE EN EL PLAN DE TRABAJO DE LA ORGANIZACIÓN O ÁREA.

3. EVALUAR EL DESEMPEÑO DEL PERSONAL DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTOS Y PLAN DE TRABAJO.

4. REPORTAR LAS NOVEDADES PRESENTADAS EN EL DESARROLLO DEL PLAN DE TRABAJO AL ÁREA CORRESPONDIENTE O A SU JEFE INMEDIATO, SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DISEÑAR PROTOTIPOS DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS QUE SATISFAGAN LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES Y CUMPLAN LA NORMATIVIDAD LEGAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ELABORAR EL PRESUPUESTO DE EJECUCIÓN DE LOS RECURSOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

AJUSTAR EL PRESUPUESTO DE ACUERDO CON LOS DATOS HISTÓRICOS, LASPROYECCIONES Y LOS ANÁLISIS COMPARATIVOS REALIZADOS

ELABORAR EL PRESUPUESTO MAESTRO, TENIENDO EN CUENTA: LAS ACTIVIDADES,TIEMPOS DE EJECUCIÓN, ÁREAS INVOLUCRADAS Y LOS VALORES ASIGNADOS, DEACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

PREPARAR EL PRESUPUESTO, MEDIANTE LA RECOPILACIÓN DE INFORMACIÓN DE LASÁREAS DE LA ORGANIZACIÓN, TENIENDO EN CUENTA LA METODOLOGÍA, NORMASVIGENTES Y POLÍTICA DE LA EMPRESA.

PRESENTAR EL PRESUPUESTO A LAS INSTANCIAS CORRESPONDIENTES, TENIENDO ENCUENTA LAS NORMAS TÉCNICAS DE PRESENTACIÓN, LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓNY LA NORMATIVIDAD VIGENTE

VERIFICAR LA EJECUCIÓN DEL PRESUPUESTO ASIGNADO, TENIENDO EN CUENTA LOSESTADOS FINANCIEROS, LA METODOLOGÍA ADOPTADA POR LA EMPRESA, LASNORMAS VIGENTES Y LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. COORDINAR LA ELABORACIÓN DE BASES DE DATOS DE CLIENTES, PROVEEDORES, DISTRIBUIDORES, PONENTES, EXPOSITORES Y ORGANIZADORES SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN.

2. ORGANIZAR LA INFORMACIÓN RELACIONADA CON EL EVENTO SEGÚN LAS ETAPAS, OBJETIVOS Y RESULTADOS UTILIZANDO HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS DE INFORMACIÓN.

3. MANEJAR LAS RELACIONES PÚBLICAS APLICANDO TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN, LOGÍSTICA Y GENERACIÓN DE INFORMACIÓN SEGÚN EL PROGRAMA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN.

4. SELECCIONAR LOS PROVEEDORES Y CONTRATISTAS DE LOS CATÁLOGOS Y LISTAS MAESTRAS, TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS, CRITERIOS DE SELECCIÓN Y LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS QUE SE COMERCIALIZAN.

5. NEGOCIAR LOS ESPACIOS Y ZONAS DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS DEL EVENTO Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

6. REALIZAR CONTRATOS FRENTE A LOS REQUERIMIENTOS DEL EVENTO DE ACUERDO CON LA REVISIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LOS TÉRMINOS DE LA NEGOCIACIÓN, EL PRESUPUESTO Y LAS NORMAS LEGALES SEGÚN LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ORGANIZAR EVENTOS DE ACUERDO AL PORTAFOLIO DE SERVICIOS Y AL ESTUDIO DE MERCADO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DESARROLLAR PROCESOS COMUNICATIVOS EFICACES Y ASERTIVOS DENTRO DE CRITERIOS DE RACIONALIDAD QUE POSIBILITEN LA CONVIVENCIA, EL ESTABLECIMIENTO DE ACUERDOS, LA CONSTRUCCIÓN COLECTIVA DEL CONOCIMIENTO Y LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.

GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN DISPONIBLES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DETERMINAR EL PRECIO DE VENTA DEL SERVICIO TENIENDO EN CUENTA LOS COSTOS, LAS CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE Y EL TIPO DE EVENTO.

ESTABLECER LA OFERTA Y DEMANDA TENIENDO EN CUENTA LAS TENDENCIAS DEL MERCADO.

IDENTIFICAR OPORTUNIDADES DE MEJORAMIENTO Y DESARROLLO DE NUEVOS SERVICIOS DE EVENTOS APLICANDO ESTUDIOS DE MERCADO.

SEGMENTAR MERCADOS DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS CLIENTES Y EL TIPO DE EVENTO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 17,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2056686 - ORGANIZACIÓN DE EVENTOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ADMINISTRAR RECURSOS LOGRANDO LA PRODUCTIVIDAD DEL ÁREA. (EQUIVALE A LA NORMA NTS USNA 004 DEL MINCOMERCIO, INDUSTRIA Y

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

2. DISEÑAR EL PLAN DE TRABAJO DEL ÁREA DE ACUERDO CON LA IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES Y LA INTERPRETACIÓN DE LOS HALLAZGOS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ASEGURAR MÁRGENES DE COSTO Y UTILIDAD CUMPLIENDO CON LAS METAS FINANCIERAS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

COSTEAR PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LA METODOLOGÍA ESTABLECIDA POR LA ORGANIZACIÓN Y LA NORMATIVIDAD VIGENTE.

ESTABLECER LAS METAS DE VENTA CON BASE EN LOS COSTOS ESTABLECIDOS Y POLÍTICAS FINANCIERAS DE LA

FIJAR PRECIOS DE VENTA DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA Y LA VALORACIÓN DE LOS COSTOS.

IDENTIFICAR LOS FACTORES DE COSTO DE ACUERDO CON EL MODELO DE COSTOS ESTABLECIDO POR LA ORGANIZACIÓN

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ATENDER USUARIOS DE ACUERDO A POLÍTICAS DE SERVICIO. (EQUIVALE A LA NORMA NTS 002 DEL MINCOMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO)

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE SERVICIO AL CLIENTE ACORDE CON LOS PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN.

2. BRINDAR INFORMACIÓN A CLIENTES Y USUARIOS DE ACUERDO CON EL MANUAL DE PROCEDIMIENTOS.

3. PROMOVER LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DE LA IDENTIFICACIÓN DE LAS NECESIDADES DEL CLIENTE.

4. ATENDER Y REGISTRAR, LAS SUGERENCIAS Y RECLAMACIONES REFERIDAS CON LA ATENCIÓN DE USUARIOS SEGÚN POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

5. VERIFICAR LOS CORRECTIVOS APLICADOS AL SERVICIO DE ACUERDO CON LAS NOVEDADES PRESENTADAS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DIRIGIR EL PERSONAL A CARGO DE ACUERDO CON POLÍTICAS INTERNAS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICAR PERFILES DE CARGO, FUNCIONES, PROCESOS Y PROTOCOLOS DEL PERSONAL DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

2. ASIGNAR FUNCIONES Y HORARIOS PARA EL PERSONAL CON BASE EN EL PLAN DE TRABAJO DE LA ORGANIZACIÓN O ÁREA.

3. EVALUAR EL DESEMPEÑO DEL PERSONAL DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTOS Y PLAN DE TRABAJO.

4. REPORTAR LAS NOVEDADES PRESENTADAS EN EL DESARROLLO DEL PLAN DE TRABAJO AL ÁREA CORRESPONDIENTE O A SU JEFE INMEDIATO, SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DISEÑAR PROTOTIPOS DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS QUE SATISFAGAN LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES Y CUMPLAN LA NORMATIVIDAD LEGAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ELABORAR EL PRESUPUESTO DE EJECUCIÓN DE LOS RECURSOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

AJUSTAR EL PRESUPUESTO DE ACUERDO CON LOS DATOS HISTÓRICOS, LASPROYECCIONES Y LOS ANÁLISIS COMPARATIVOS REALIZADOS

ELABORAR EL PRESUPUESTO MAESTRO, TENIENDO EN CUENTA: LAS ACTIVIDADES,TIEMPOS DE EJECUCIÓN, ÁREAS INVOLUCRADAS Y LOS VALORES ASIGNADOS, DEACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

PREPARAR EL PRESUPUESTO, MEDIANTE LA RECOPILACIÓN DE INFORMACIÓN DE LASÁREAS DE LA ORGANIZACIÓN, TENIENDO EN CUENTA LA METODOLOGÍA, NORMASVIGENTES Y POLÍTICA DE LA EMPRESA.

PRESENTAR EL PRESUPUESTO A LAS INSTANCIAS CORRESPONDIENTES, TENIENDO ENCUENTA LAS NORMAS TÉCNICAS DE PRESENTACIÓN, LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓNY LA NORMATIVIDAD VIGENTE

VERIFICAR LA EJECUCIÓN DEL PRESUPUESTO ASIGNADO, TENIENDO EN CUENTA LOSESTADOS FINANCIEROS, LA METODOLOGÍA ADOPTADA POR LA EMPRESA, LASNORMAS VIGENTES Y LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. COORDINAR LA ELABORACIÓN DE BASES DE DATOS DE CLIENTES, PROVEEDORES, DISTRIBUIDORES, PONENTES, EXPOSITORES Y ORGANIZADORES SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN.

2. ORGANIZAR LA INFORMACIÓN RELACIONADA CON EL EVENTO SEGÚN LAS ETAPAS, OBJETIVOS Y RESULTADOS UTILIZANDO HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS DE INFORMACIÓN.

3. MANEJAR LAS RELACIONES PÚBLICAS APLICANDO TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN, LOGÍSTICA Y GENERACIÓN DE INFORMACIÓN SEGÚN EL PROGRAMA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN.

4. SELECCIONAR LOS PROVEEDORES Y CONTRATISTAS DE LOS CATÁLOGOS Y LISTAS MAESTRAS, TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS, CRITERIOS DE SELECCIÓN Y LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS QUE SE COMERCIALIZAN.

5. NEGOCIAR LOS ESPACIOS Y ZONAS DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS DEL EVENTO Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

6. REALIZAR CONTRATOS FRENTE A LOS REQUERIMIENTOS DEL EVENTO DE ACUERDO CON LA REVISIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LOS TÉRMINOS DE LA NEGOCIACIÓN, EL PRESUPUESTO Y LAS NORMAS LEGALES SEGÚN LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ORGANIZAR EVENTOS DE ACUERDO AL PORTAFOLIO DE SERVICIOS Y AL ESTUDIO DE MERCADO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DESARROLLAR PROCESOS COMUNICATIVOS EFICACES Y ASERTIVOS DENTRO DE CRITERIOS DE RACIONALIDAD QUE POSIBILITEN LA CONVIVENCIA, EL ESTABLECIMIENTO DE ACUERDOS, LA CONSTRUCCIÓN COLECTIVA DEL CONOCIMIENTO Y LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.

GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN DISPONIBLES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DETERMINAR EL PRECIO DE VENTA DEL SERVICIO TENIENDO EN CUENTA LOS COSTOS, LAS CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE Y EL TIPO DE EVENTO.

ESTABLECER LA OFERTA Y DEMANDA TENIENDO EN CUENTA LAS TENDENCIAS DEL MERCADO.

IDENTIFICAR OPORTUNIDADES DE MEJORAMIENTO Y DESARROLLO DE NUEVOS SERVICIOS DE EVENTOS APLICANDO ESTUDIOS DE MERCADO.

SEGMENTAR MERCADOS DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS CLIENTES Y EL TIPO DE EVENTO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 29,90

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 89,70

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

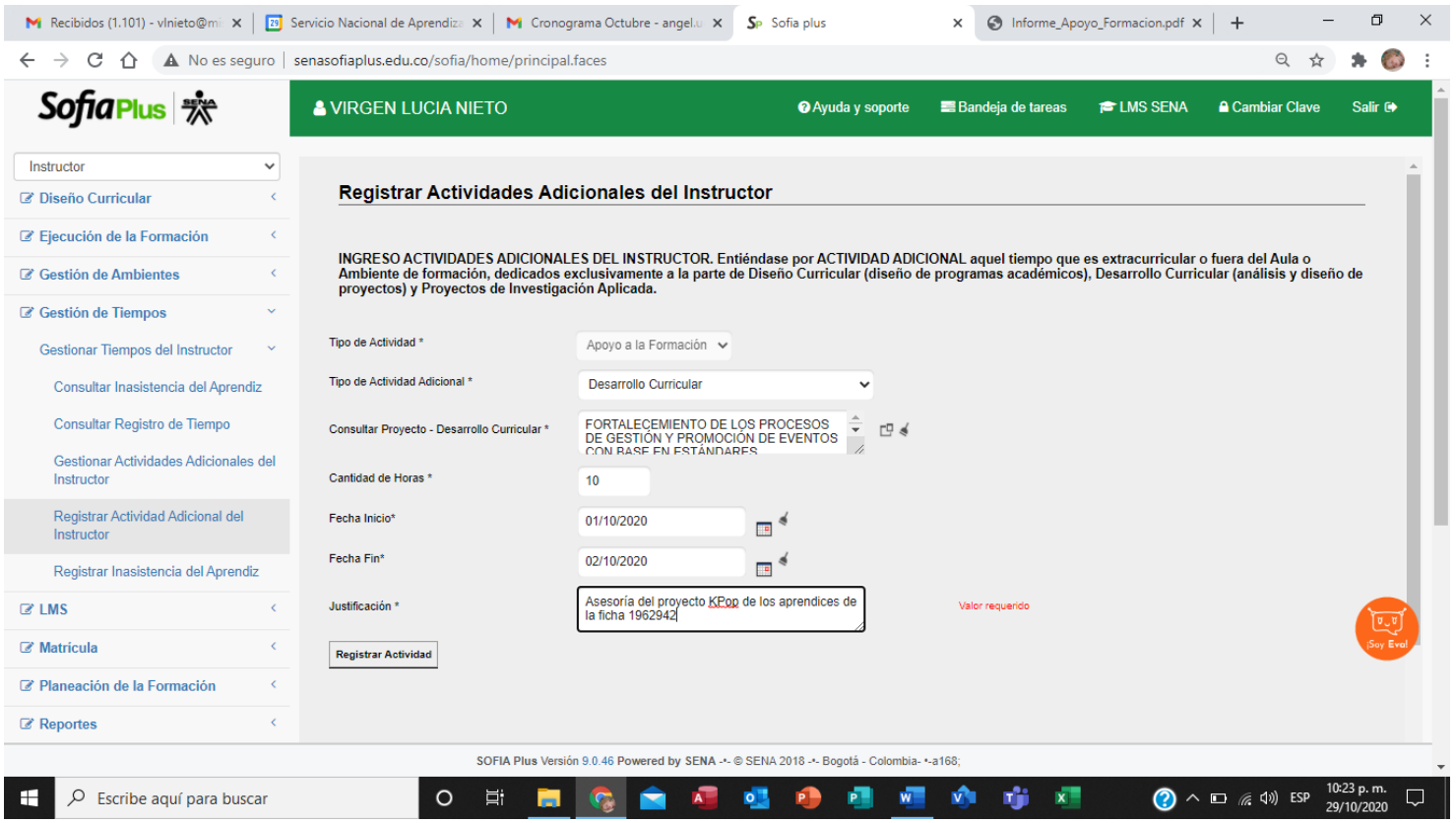
TOTAL TIEMPO EDT´s: 0,00

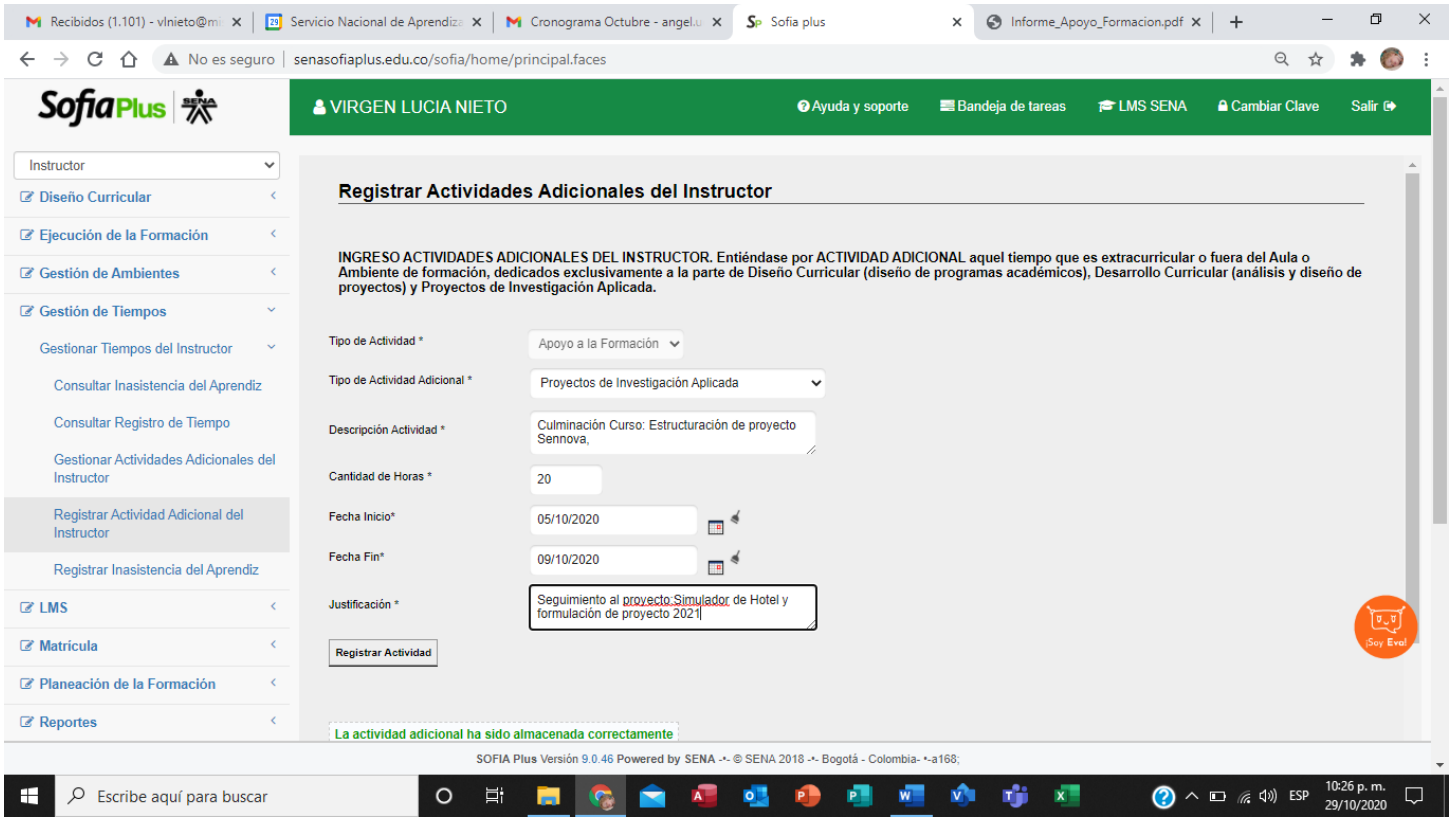
ACTIVIDADES ADICIONALES

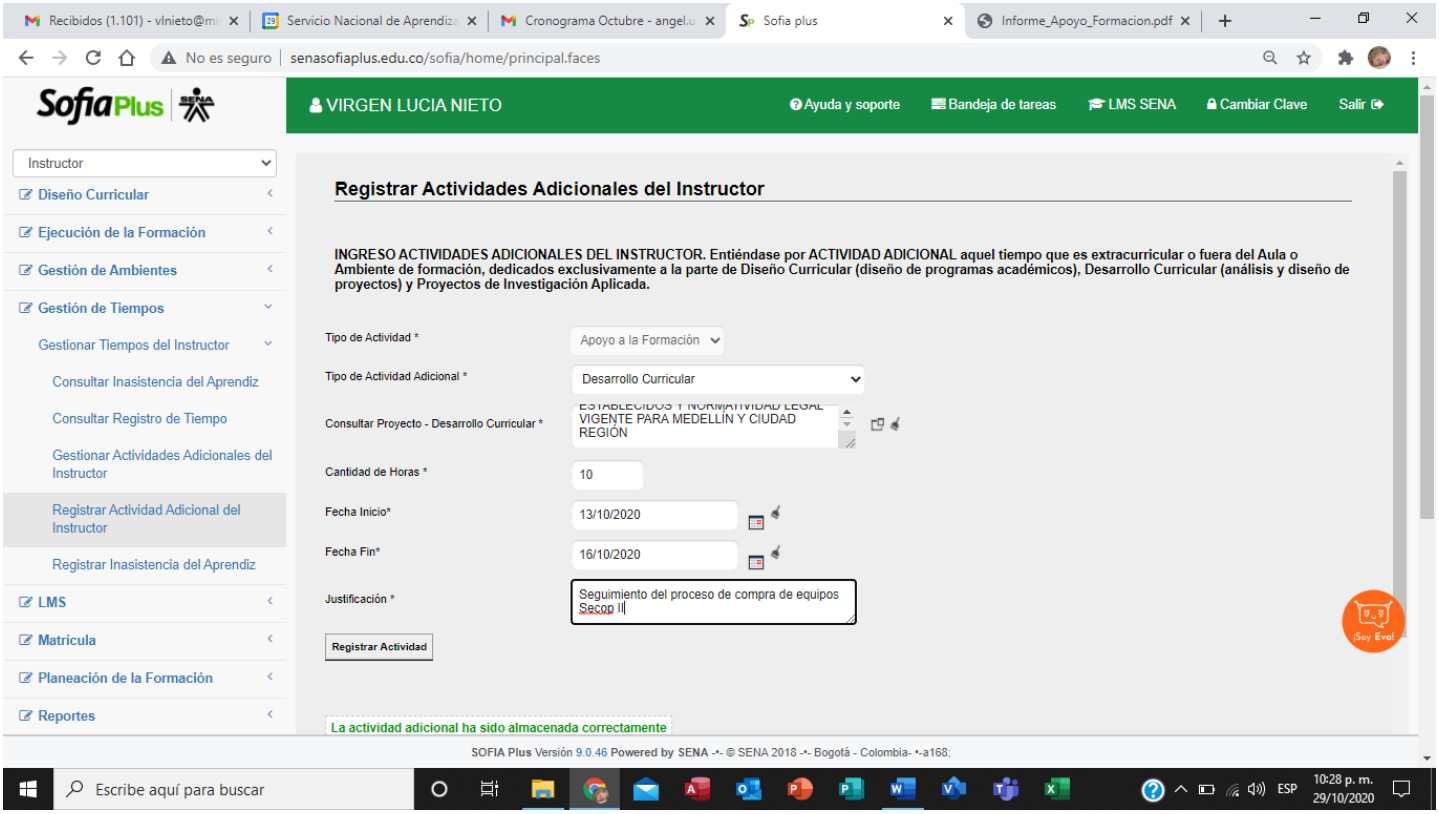
FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS
01/10/2020	02/10/2020	DESARROLLO CURRICULAR	10,00
05/10/2020	09/10/2020	PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN	20,00
13/10/2020	16/10/2020	DESARROLLO CURRICULAR	10,00
19/10/2020	23/10/2020	DESARROLLO CURRICULAR	20,00
26/10/2020	29/10/2020	DESARROLLO CURRICULAR	18,00
		TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	78,00

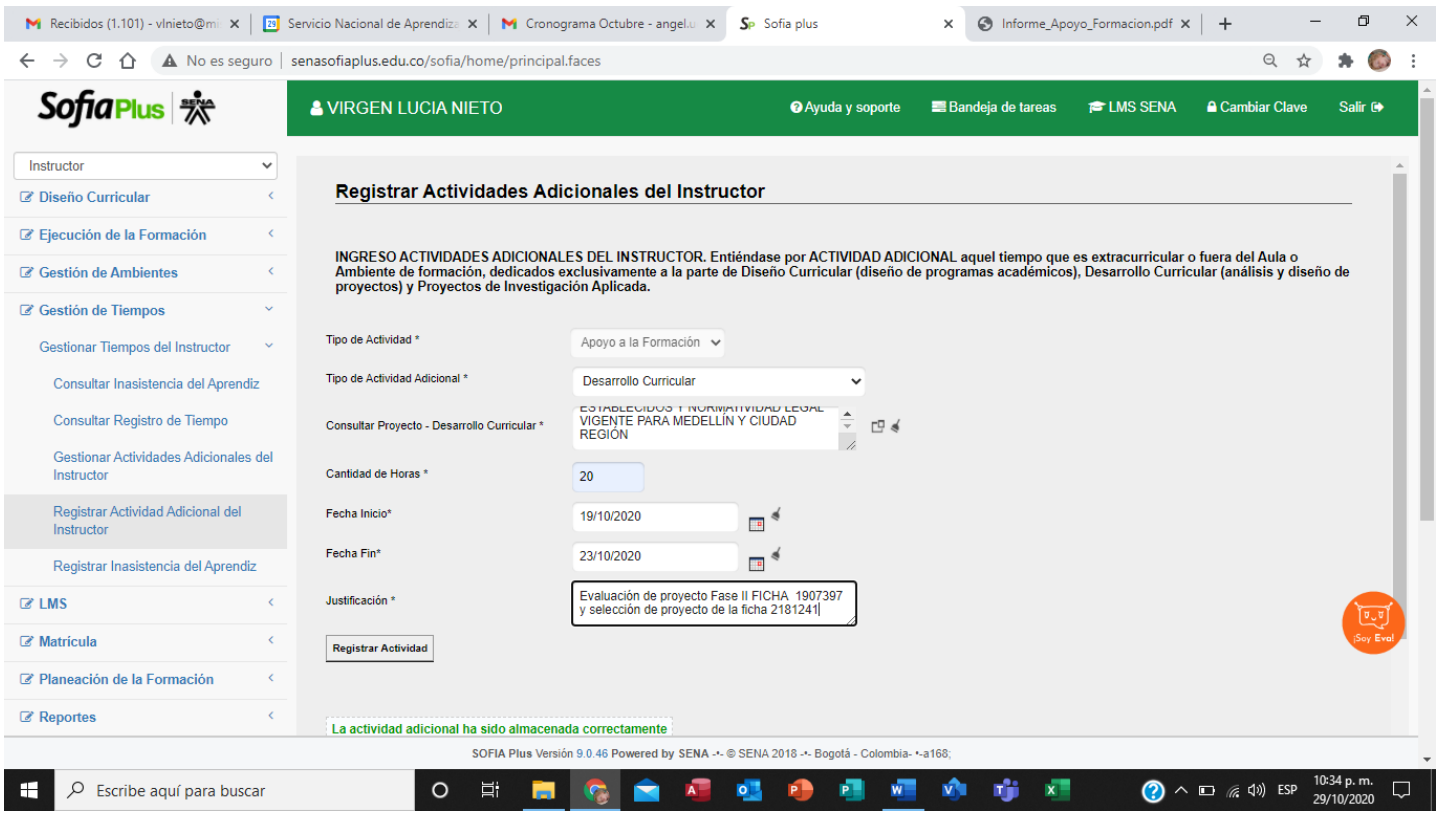
INSTRUCTOR: VIRGEN LUCIA NIETO HERNANDEZ

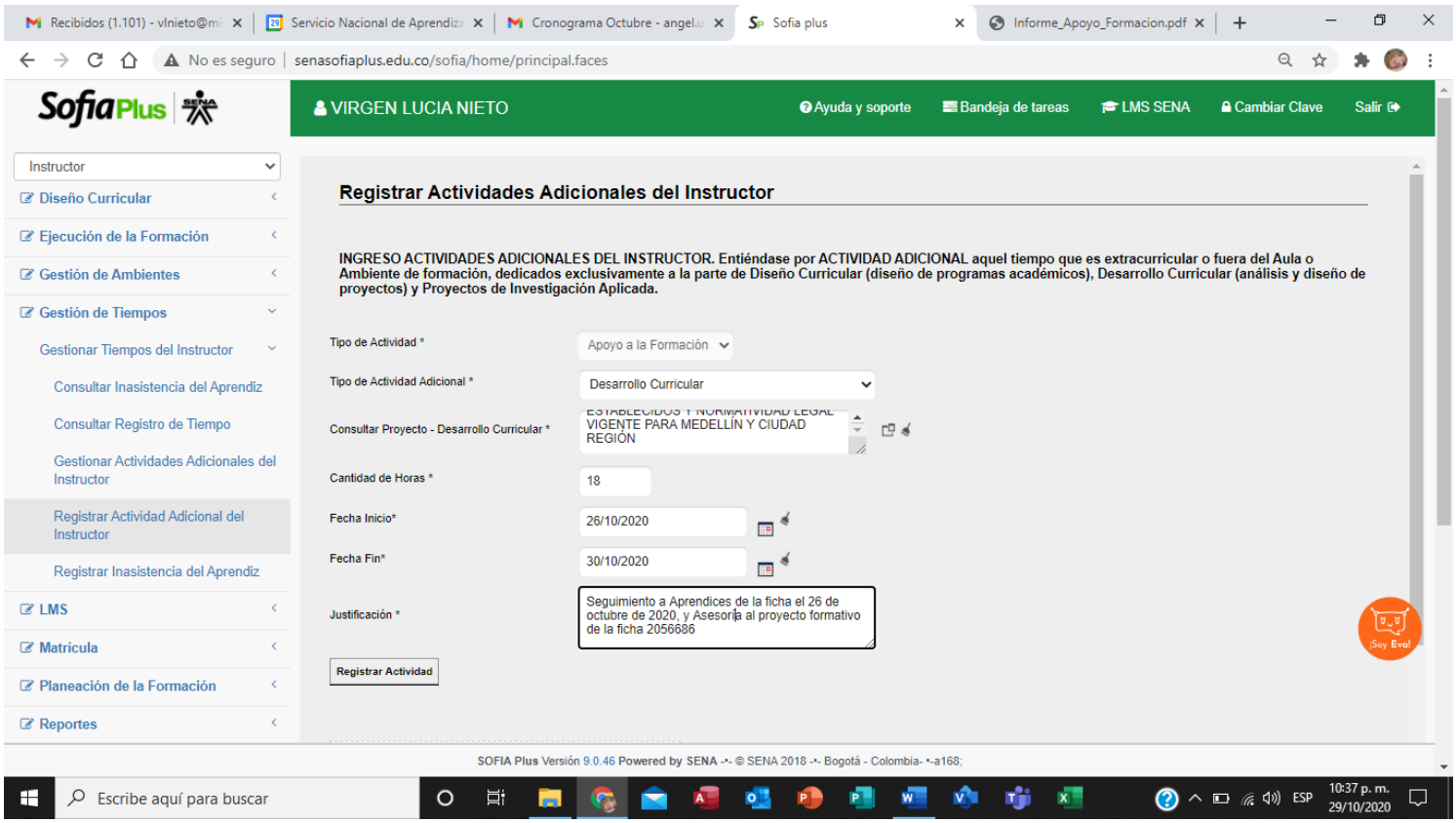
CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE SERVICIOS Y GESTION EMPRESARIAL


Recibidos (1.101) - vlnieto@mi
Servicio Nacional de Aprendiz
Cronograma Octubre - angel.u
Sofia plus
Informe_Apoyo_Formacion.pdf
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
SofiaPlus
VIRGEN LUCIA NIETO
Ayuda y soporte
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Gestión de Ambientes
Gestión de Tiempos
Gestionar Tiempos del Instructor
Consultar Inasistencia del Aprendiz
Consultar Registro de Tiempo
Gestionar Actividades Adicionales del Instructor
Registrar Actividad Adicional del Instructor
Registrar Inasistencia del Aprendiz
LMS
Matrícula
Planeación de la Formación
Reportes
Registrar Actividades Adicionales del Instructor
INGRESO ACTIVIDADES ADICIONALES DEL INSTRUCTOR. Entiéndase por ACTIVIDAD ADICIONAL aquel tiempo que es extracurricular o fuera del Aula o Ambiente de formación, dedicados exclusivamente a la parte de Diseño Curricular (diseño de programas académicos), Desarrollo Curricular (análisis y diseño de proyectos) y Proyectos de Investigación Aplicada.
Tipo de Actividad *
Apoyo a la Formación
Tipo de Actividad Adicional *
Desarrollo Curricular
Consultar Proyecto - Desarrollo Curricular *
FORTALECEMIENTO DE LOS PROCESOS DE GESTIÓN Y PROMOCIÓN DE EVENTOS CON BASE EN ESTÁNDARES
Cantidad de Horas *
10
Fecha Inicio*
01/10/2020
Fecha Fin*
02/10/2020
Justificación *
Asesoría del proyecto KPop de los aprendices de la ficha 1962942
Valor requerido
Registrar Actividad
¡Soy Eva!
SOFIA Plus Versión 9.0.46 Powered by SENA -*- © SENA 2018 -*- Bogotá - Colombia- *-a168;
Escribe aquí para buscar
ESP
10:23 p. m.
29/10/2020


Recibidos (1.101) - vlnieto@mi
Servicio Nacional de Aprendiz
Cronograma Octubre - angel.u
Sofia plus
Informe_Apoyo_Formacion.pdf
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
SofiaPlus
VIRGEN LUCIA NIETO
Ayuda y soporte
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Gestión de Ambientes
Gestión de Tiempos
Gestionar Tiempos del Instructor
Consultar Inasistencia del Aprendiz
Consultar Registro de Tiempo
Gestionar Actividades Adicionales del Instructor
Registrar Actividad Adicional del Instructor
Registrar Inasistencia del Aprendiz
LMS
Matrícula
Planeación de la Formación
Reportes
Registrar Actividades Adicionales del Instructor
INGRESO ACTIVIDADES ADICIONALES DEL INSTRUCTOR. Entiéndase por ACTIVIDAD ADICIONAL aquel tiempo que es extracurricular o fuera del Aula o Ambiente de formación, dedicados exclusivamente a la parte de Diseño Curricular (diseño de programas académicos), Desarrollo Curricular (análisis y diseño de proyectos) y Proyectos de Investigación Aplicada.
Tipo de Actividad *
Apoyo a la Formación
Tipo de Actividad Adicional *
Proyectos de Investigación Aplicada
Descripción Actividad *
Culminación Curso: Estructuración de proyecto Sennova,
Cantidad de Horas *
20
Fecha Inicio*
05/10/2020
Fecha Fin*
09/10/2020
Justificación *
Seguimiento al proyecto Simulador de Hotel y formulación de proyecto 2021
Registrar Actividad
La actividad adicional ha sido almacenada correctamente
¡Soy Eva!
SOFIA Plus Versión 9.0.46 Powered by SENA -*- © SENA 2018 -*- Bogotá - Colombia- *-a168;
Escribe aquí para buscar
ESP
10:26 p. m.
29/10/2020


Recibidos (1.101) - vlnieto@mi
Servicio Nacional de Aprendiz
Cronograma Octubre - angel.u
Sofia plus
Informe_Apoyo_Formacion.pdf
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
SofiaPlus
VIRGEN LUCIA NIETO
Ayuda y soporte
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Gestión de Ambientes
Gestión de Tiempos
Gestionar Tiempos del Instructor
Consultar Inasistencia del Aprendiz
Consultar Registro de Tiempo
Gestionar Actividades Adicionales del Instructor
Registrar Actividad Adicional del Instructor
Registrar Inasistencia del Aprendiz
LMS
Matrícula
Planeación de la Formación
Reportes
Registrar Actividades Adicionales del Instructor
INGRESO ACTIVIDADES ADICIONALES DEL INSTRUCTOR. Entiéndase por ACTIVIDAD ADICIONAL aquel tiempo que es extracurricular o fuera del Aula o Ambiente de formación, dedicados exclusivamente a la parte de Diseño Curricular (diseño de programas académicos), Desarrollo Curricular (análisis y diseño de proyectos) y Proyectos de Investigación Aplicada.
Tipo de Actividad *
Apoyo a la Formación
Tipo de Actividad Adicional *
Desarrollo Curricular
Consultar Proyecto - Desarrollo Curricular *
VIGENTE PARA MEDELLÍN Y CIUDAD REGIÓN
Cantidad de Horas *
10
Fecha Inicio*
13/10/2020
Fecha Fin*
16/10/2020
Justificación *
Seguimiento del proceso de compra de equipos Secop II
Registrar Actividad
La actividad adicional ha sido almacenada correctamente
SOFIA Plus Versión 9.0.46 Powered by SENA -*- © SENA 2018 -*- Bogotá - Colombia- *-a168;
Escribe aquí para buscar
ESP
10:28 p. m.
29/10/2020


Recibidos (1.101) - vlnieto@mi
Servicio Nacional de Aprendiz
Cronograma Octubre - angel.u
Sofia plus
Informe_Apoyo_Formacion.pdf
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
SofiaPlus
VIRGEN LUCIA NIETO
Ayuda y soporte
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Gestión de Ambientes
Gestión de Tiempos
Gestionar Tiempos del Instructor
Consultar Inasistencia del Aprendiz
Consultar Registro de Tiempo
Gestionar Actividades Adicionales del Instructor
Registrar Actividad Adicional del Instructor
Registrar Inasistencia del Aprendiz
LMS
Matrícula
Planeación de la Formación
Reportes
Registrar Actividades Adicionales del Instructor
INGRESO ACTIVIDADES ADICIONALES DEL INSTRUCTOR. Entiéndase por ACTIVIDAD ADICIONAL aquel tiempo que es extracurricular o fuera del Aula o Ambiente de formación, dedicados exclusivamente a la parte de Diseño Curricular (diseño de programas académicos), Desarrollo Curricular (análisis y diseño de proyectos) y Proyectos de Investigación Aplicada.
Tipo de Actividad *
Apoyo a la Formación
Tipo de Actividad Adicional *
Desarrollo Curricular
Consultar Proyecto - Desarrollo Curricular *
VIGENTE PARA MEDELLÍN Y CIUDAD REGIÓN
Cantidad de Horas *
20
Fecha Inicio*
19/10/2020
Fecha Fin*
23/10/2020
Justificación *
Evaluación de proyecto Fase II FICHA 1907397 y selección de proyecto de la ficha 2181241
Registrar Actividad
La actividad adicional ha sido almacenada correctamente
SOFIA Plus Versión 9.0.46 Powered by SENA -*- © SENA 2018 -*- Bogotá - Colombia- *-a168;
Escribe aquí para buscar
ESP
10:34 p. m.
29/10/2020


Recibidos (1.101) - vlnieto@mi
Servicio Nacional de Aprendiz
Cronograma Octubre - angel.u
Sofia plus
Informe_Apoyo_Formacion.pdf
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
SofiaPlus
VIRGEN LUCIA NIETO
Ayuda y soporte
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Gestión de Ambientes
Gestión de Tiempos
Gestionar Tiempos del Instructor
Consultar Inasistencia del Aprendiz
Consultar Registro de Tiempo
Gestionar Actividades Adicionales del Instructor
Registrar Actividad Adicional del Instructor
Registrar Inasistencia del Aprendiz
LMS
Matricula
Planeación de la Formación
Reportes
Registrar Actividades Adicionales del Instructor
INGRESO ACTIVIDADES ADICIONALES DEL INSTRUCTOR. Entiéndase por ACTIVIDAD ADICIONAL aquel tiempo que es extracurricular o fuera del Aula o Ambiente de formación, dedicados exclusivamente a la parte de Diseño Curricular (diseño de programas académicos), Desarrollo Curricular (análisis y diseño de proyectos) y Proyectos de Investigación Aplicada.
Tipo de Actividad *
Apoyo a la Formación
Tipo de Actividad Adicional *
Desarrollo Curricular
Consultar Proyecto - Desarrollo Curricular *
VIGENTE PARA MEDELLÍN Y CIUDAD REGIÓN
Cantidad de Horas *
18
Fecha Inicio*
26/10/2020
Fecha Fin*
30/10/2020
Justificación *
Seguimiento a Aprendices de la ficha el 26 de octubre de 2020, y Asesoría al proyecto formativo de la ficha 2056686
Registrar Actividad
¡Soy Eva!
SOFIA Plus Versión 9.0.46 Powered by SENA -*- © SENA 2018 -*- Bogotá - Colombia- *-a168;
Escribe aquí para buscar
ESP
10:37 p. m.
29/10/2020