

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: BRIGIDE MONROY OLMOS

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

FECHA INICIAL: 15/05/2026 00:00:00

FECHA FINAL: 14/06/2026 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 : 42,00

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 : 42,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3510375 - 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 : 42,00

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 : 42,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 168,00

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