

[Regresar](#)

CRM - LA ADMINISTRACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS CLIENTES (2261954)

Crm - La Administración De La Relación Con Los Clientes (2261954)

PROYECTO

Información del programa

Cronograma

Cronograma

Actividades iniciales

Actividad 1

Actividad 2

Actividad 3

Sesiones en línea

Biblioteca SENA

Tutoriales

Software del curso

Reporte del curso

FECHA DE INICIO: 11/02/2021

FECHA LÍMITE ENVÍO DE EVIDENCIAS: 09/03/2021

FECHA DE CIERRE: 09/03/2021

GUÍA DE APRENDIZAJE	RESULTADO DE APRENDIZAJE A ALCANZAR	SESIONES EN LÍNEA	TIPO DE EVIDENCIA	TIEMPOS DE ENTREGA	
				INICIA	TERMINA
Actividades iniciales	N/A	N/A	Realizar la "Actualización de datos del aprendiz" según indicaciones.	11/02/2021	12/02/2021
			Prueba de "sondeo de conocimientos previos".		
			Participación en el "foro social".		
Actividad de aprendizaje 1	Identificar las fases de la estrategia de negocios CRM tomando como política organizacional que el eje central es el cliente. Diferenciar los tipos de CRM, mediante el análisis de sus fundamentos y sus aplicaciones en una organización empresarial.	15/02/2021 a las 15:00*	Evaluación actividad de aprendizaje 1.	13/02/2021	18/02/2021
			Foro temático «Aplicación del CRM en las organizaciones».		
			Informe sobre CRM y su aplicación.		
Actividad de aprendizaje 2	Examinar los beneficios de la empresa, mediante el análisis de la estructura y el entorno del CRM, basado en el conocimiento del cliente.	19/02/2021 a las 15:00*	Evaluación actividad de aprendizaje 2.	19/02/2021	24/02/2021
			Foro temático «CRM y Tecnología».		
			Informe estudio de caso.		
Actividad de aprendizaje 3	Implementar la estrategia CRM, en las áreas comerciales de la empresa, para optimizar la toma de decisiones.	25/02/2021 a las 15:00*	Evaluación actividad de aprendizaje 3.	25/02/2021	08/03/2021
			Informe análisis de la empresa.		
FECHA LÍMITE ENVÍO DE EVIDENCIAS - 08/03/2021					
FECHA DE CIERRE - 09/03/2021					
CRITERIO DE EVALUACIÓN: A= Aprobado D= No Aprobado					