



PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO
FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Barranquilla, Abril de 2021

Señor (a)
MANUEL GREGORIO HORMECHEA LANCE
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **2185230**
Coordinador Sede TIC
Titulada Virtual
Barranquilla

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual
Mes Abril del año 2021

Referencia: No 2185230 del año 2021

YESICA YOJANA GUTIERREZ ORELLANO, identificado con la cédula de ciudadanía No. 55.301.443 de Barranquilla, en mi calidad de Contratista del SENA, en Titulada Virtual, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: d). un pago correspondiente al mes de Abril de 2021 por valor de (3.376.526). Los honorarios serán pagados por el SENA al contratista de acuerdo al cronograma definido por la Dirección Administrativa y Financiera de la Dirección General, en la cuenta de Ahorros No. 24077629313 Banco Caja Social, cuyo titular es el Contratista.

Plazo: Será hasta el 18de Diciembre de 2021.

OBJETO:

Prestar servicios profesionales como instructor para impartir formación profesional titulada y complementaria en el área de gestión de mercados de acuerdo a la programación académica del sena Centro Nacional Colombo Alemán
--

Obligaciones Específicas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Ejecución de Fichas TECNÓLOGO EN GESTIÓN DE MERCADO 2104665 -2104666- 2104667- 2176066, 2176067.	Desde el Sistema de Gestión Académica se inicia el proceso de alistamiento de los cursos con el cambio de estado de los aprendices, el correo de bienvenida inicial. Luego, desde Territorio, se realizara el proceso de preparación y ajuste del material de estudio, las actividades, foros, evaluaciones evidencias y sesiones en líneas que los aprendices desarrollarán a lo largo del curso. Se realizan los anuncios de	TECNÓLOGO EN GESTIÓN DE MERCADO 2104665 -2104666- 2104667



		<p>bienvenida con los pasos iniciales a seguir para la exploración de la plataforma y su contenido. Etc. seguimiento a los aprendices para que llegue información en tiempo real y este actualizado en la información del programa de formación ; planeación esta habilitada Ap 2,3,4,5 ,6, 7 y 8. Aplicando los nuevos lineamiento a las diferente fichas.</p>	
2	Ejecución de Fichas TECNÓLOGO EN GESTIÓN DE MERCADO 2176066, 2176067.	Desde el Sistema de Gestión Fase de Planeación Ap 2,3,4,5 y 6 Académica se inicia el proceso de de los cursos con el cambio de estado de los aprendices, el correo de seguimiento inicial. Luego, desde Territorio, se realizara el proceso de preparación y ajuste del material de estudio, las actividades, foros, sesiones en líneas y evaluaciones que los aprendices desarrollarán a lo largo del curso; Y seguimiento en la Fase Planeación. Actualizando los lineamientos a las fichas.	TECNÓLOGO EN GESTIÓN DE MERCADO 2176066, 2176067.
3	CURSO COMPLEMENTARIO _Supergiros Atlántico y Tuluá_ TECNICAS DE VENTAS PARA JUEGOS DE AZAR.	Desarrollar la las actividades, sesiones en líneas y Transferencia de conocimiento, retroalimentación, evaluaciones que los aprendices desarrollarán a lo largo del curso para seguimiento de la formación.	CURSO COMPLEMENTARIO _Supergiros Atlántico y Tuluá_ TECNICAS DE VENTAS PARA JUEGOS DE AZAR.
4	Inducción de la Ficha 2281701 GESTION LOGISTICA	Desde el Sistema de Gestión Académica se inicia el proceso de alistamiento de la Fase Inducción del curso con el cambio de estado de los aprendices, el correo de bienvenida inicial. Luego, desde Territorio, se realizara el proceso de preparación y ajuste del material de estudio, las actividades, foros, evaluaciones evidencias y sesiones en líneas que los aprendices desarrollarán a lo largo del curso. Se realizan los anuncios de bienvenida con los pasos iniciales a seguir para la exploración de la plataforma; su contenido y evaluar en el Sofia plus.	TECNÓLOGO GESTION LOGISTICA 2281701.
5	Inicio de fichas el 16/04/2021 Ejecución de Fichas 2282325; 2281652;	Desde el Sistema de Gestión Fase de Análisis Ap 1 Académica se inicia el proceso de de los cursos con el cambio de estado de los aprendices, el correo	TECNÓLOGO EN GESTIÓN DE MERCADO 2282325; 2281652.



	TECNÓLOGO EN GESTIÓN DE MERCADO	de seguimiento inicial. Luego, desde Territorio, se realizara el proceso de preparación y ajuste del material de estudio, las actividades, foros, sesiones en líneas y evaluaciones que los aprendices desarrollarán a lo largo del curso; Y seguimiento en la Fase Analisis. Actualizando los lineamientos a las fichas.	
--	---------------------------------	---	--

A continuación relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe cuenta con el visto bueno del Supervisor.

Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS	
			INICIO	FINALIZACIÓN

Nota 1: Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. 9417881904 de la planilla, operador y periodo. (Decreto Ley 2106 de 2019 – “Decreto Ley Antitrámites”)

Evidencias en () folios

Cordialmente,

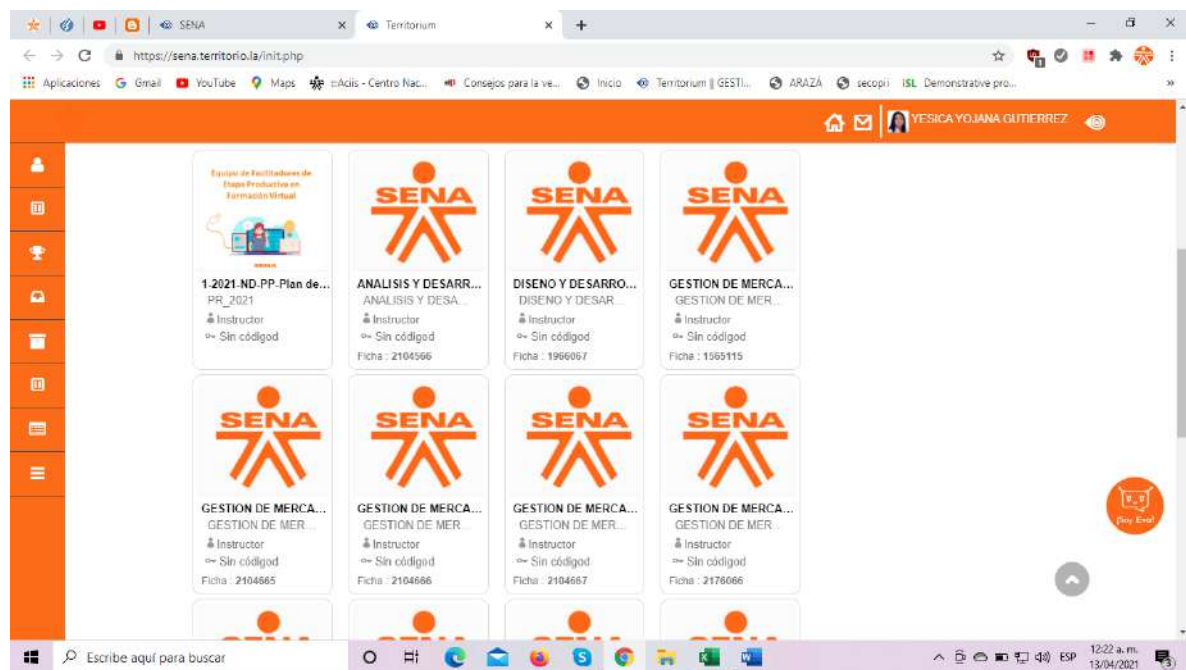
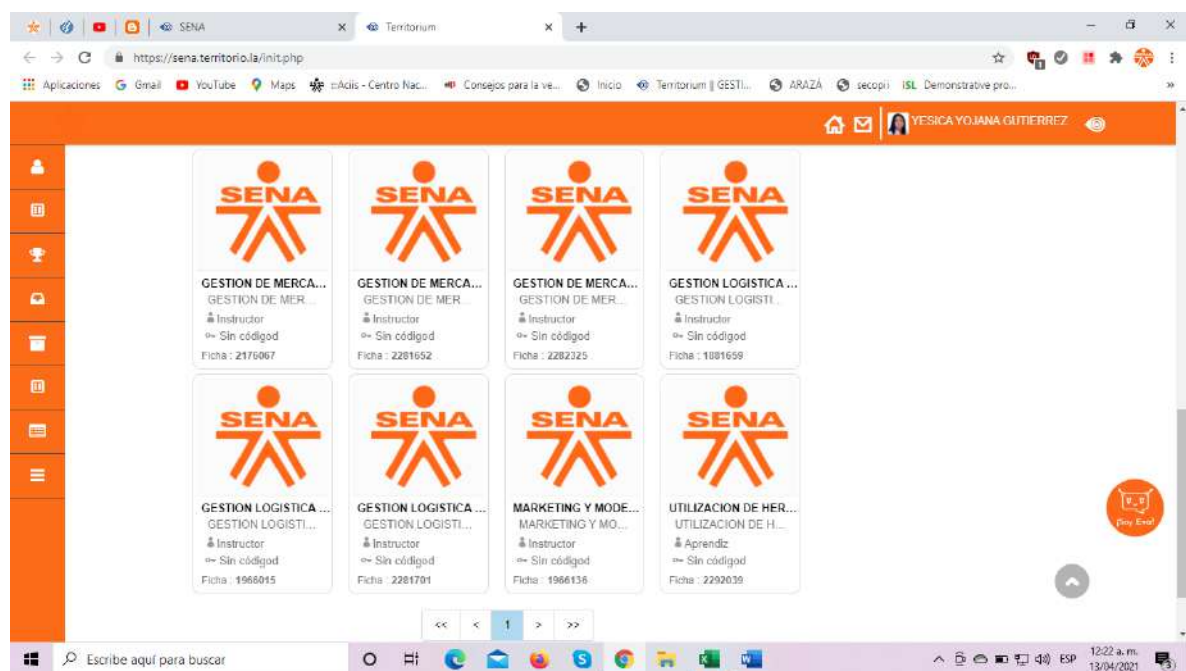
YESICA YOJANA GUTIERREZ ORELLANO
Contratista
C.C. No. 55.301.443

Recibí a satisfacción:

MANUEL GREGORIO HORMECHEA LANCE
Supervisor(a) Contrato 2185230 de 2021
Coordinador Sede TIC

LAS EVIDENCIAS MENSUALES ABRIL (DEMOSTRACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DEL OBJETO CONTRACTUAL)

YESICA GUTIÉRREZ ORELLANO



FICHAS VIGENTES:

- 2104665 FICHA TECNÓLOGO EN GESTIÓN DE MERCADO
- 2104666 FICHA TECNÓLOGO EN GESTIÓN DE MERCADO
- 2104667 FICHA TECNÓLOGO EN GESTIÓN DE MERCADO

NOTA: FASE DE PLANEACION: EJECUCIÓN EN LA ACTIVIDAD DE PROYECTO 8.
INVESTIGACIÓN DE MERCADO. ALISTAMIENTO, ANUNCIO, HABILITAR LA FASE, SESIÓN EN LÍNEA CON LOS APRENDICES, CORREO DE MOTIVACIÓN, SESIÓN SICRONICA POR WHASAPP.

EVALUACION DE RAP FASE ANALISIS EN EL SOFIA PLUS, ADAPTACION DE LOS NUEVOS LINEAMIENTOS, CALIFICAR TODAS LAS EVIDENCIAS DE LA FASE DE PLANEACION, ATENCION DE FORO.

- **2176067 FICHA TECNÓLOGO EN GESTIÓN DE MERCADO**
- **2176066 FICHA TECNÓLOGO EN GESTIÓN DE MERCADO**

NOTA: FASE DE PLANEACION: EJECUCIÓN EN LA ACTIVIDAD DE PROYECTO 2 ,3, 4 , 5 Y 6.
INVESTIGACIÓN DE MERCADO. ALISTAMIENTO, ANUNCIO, HABILITAR LA FASE, SESIÓN EN LÍNEA CON LOS APRENDICES, CORREO DE MOTIVACIÓN, SESIÓN SICRONICA POR WHASAPP.

EVALUACION DE RAP FASE INDUCCION EN EL SOFIA PLUS, ADAPTACION DE LOS NUEVOS LINEAMIENTOS, CALIFICAR TODAS LAS EVIDENCIAS DE LA FASE DE PLANEACION, ATENCION DE FORO.

- **CURSO COMPLEMENTARIO _Supergiros Atlántico_ TECNICAS DE VENTAS PARA JUEGOS DE AZAR.**
- **CURSO COMPLEMENTARIO _Supergiros Tuluá_ TECNICAS DE VENTAS PARA JUEGOS DE AZAR.**
- **PROYECTO PRODUCTIVO – TITULADA VIRTUAL.1-2021.**

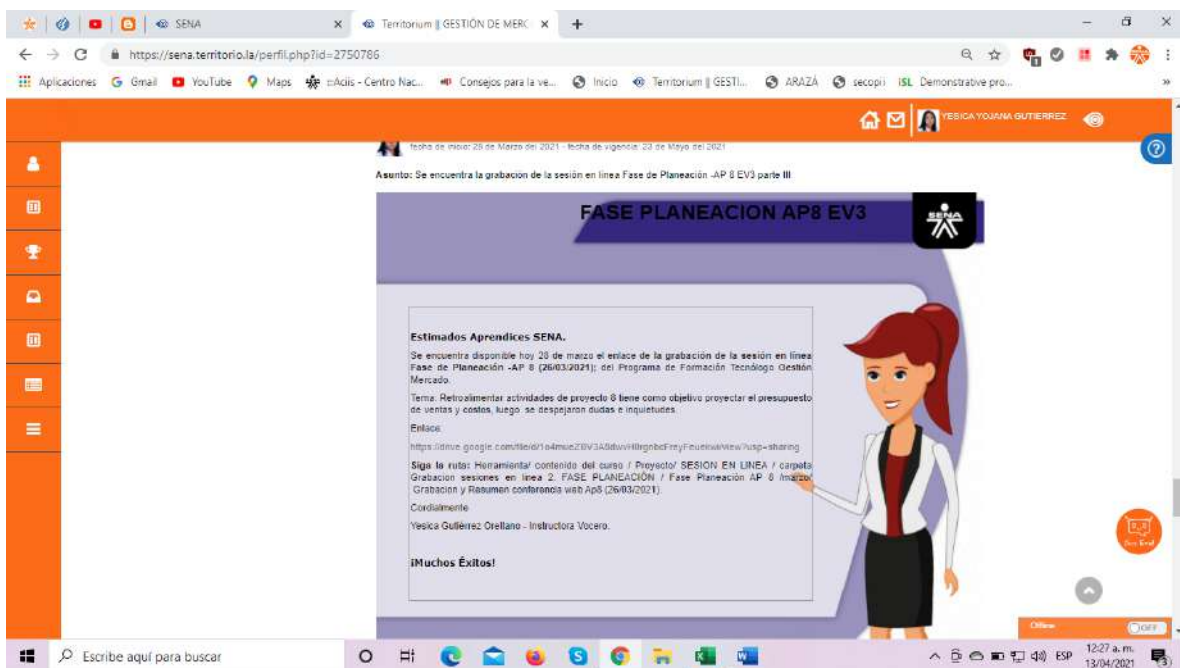
- **2281652 FICHA TECNÓLOGO EN GESTIÓN DE MERCADO APERTURA CURSO NUEVO FASE DE ANALISIS**
- **2282325 FICHA TECNÓLOGO EN GESTIÓN DE MERCADO APERTURA CURSO NUEVO FASE DE ANALISIS**

- **2281701 TECNÓLOGO EN GESTIÓN LOGÍSTICA FASE DE INDUCCION CURSO NUEVO.**

- **2104665 FICHA TECNÓLOGO EN GESTIÓN DE MERCADO.**

FASE PLANEACION: EJECUCIÓN EN LA ACTIVIDAD DE PROYECTO 2, 3, 4, 5, 6,7 Y 8.

INVESTIGACIÓN DE MERCADO. ALISTAMIENTO, ANUNCIO, HABILITAR LA FASE, SESIÓN EN LÍNEA CON LOS APRENDICES, CORREO DE MOTIVACIÓN, SESIÓN SINCRÓNICA POR WHASAPP. ACTUALIZANDO LOS LINEAMIENTO EN LA PLATAFORMA.



SENA Territorium | GESTIÓN DE MERC

https://sena.territorio.io/perfil.php?id=2750786

Aplicaciones Gmail YouTube Maps cAdis - Centro Nac... Consejo para la ve... Inicio Territorium | GESTI... ARÁZA secopi ISL Demonstrative pro...

MARIA PALOMINO HERNANDEZ

Herramientas

- Anuncios
- Participantes
- Información
- Contenido del curso
- Evaluación de contenidos
- Métodos de Enseñanza
- Foros
- Evidencias
- Medición SCORM
- Exposición en línea
- Evaluaciones
- Wiki
- Asistencia
- Calendario
- Chat
- Competencias
- Asesoría a portafolio de evidencias aprendices
- Calificación
- Centro de Calificaciones
- Administrador Grupos
- Proyectos
- Rubricas
- Blog
- Seguimiento
- Configuración
- Acceso LinkedIn Learning

Calificaciones

Descargar ZIP Calificar Evidencia

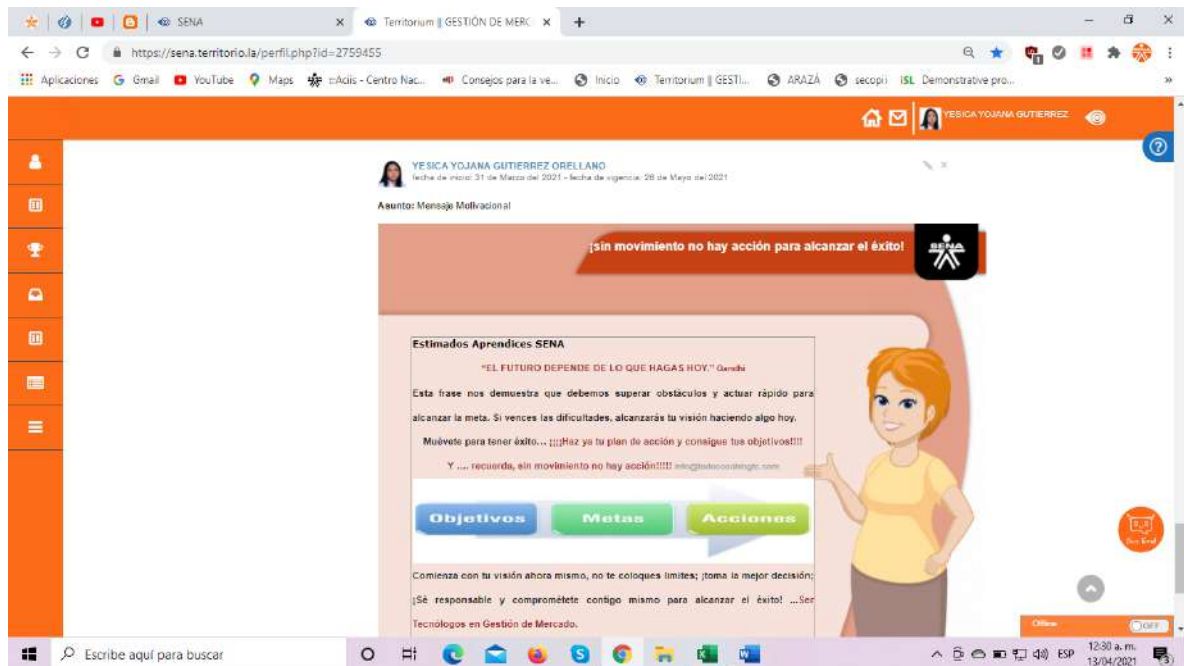
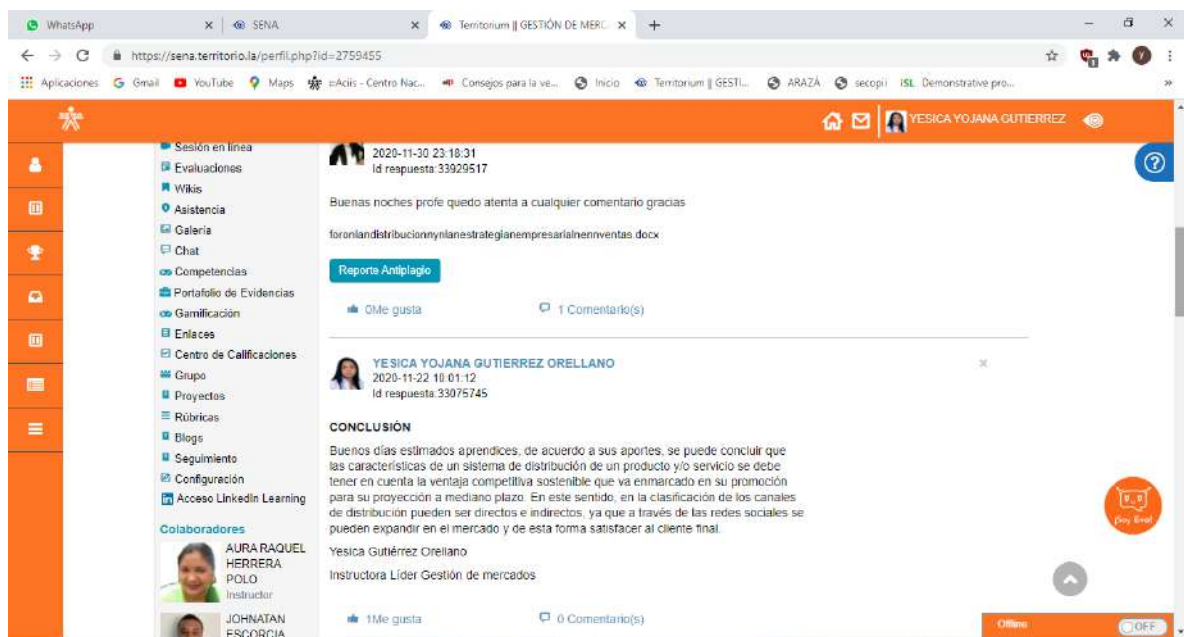
Evidencia aún en tiempo Evidencia sin respuesta Evidencia con respuesta correcta Evidencia con respuesta pendiente por revisar Excepciones todas

Nombre del Participante	Calificación	Acción
DIEGO EDUARDO JIMENEZ PARRA Evidencia: Entrega Fase de Tiempo	40.0	Ver Detalle
LAURA VIVIANA AHUMADA MERCADO Evidencia: Entrega Fase de Tiempo	40.0	Ver Detalle
LUZ MARY SUAREZ MOGOLLON Evidencia: Entrega Fase de Tiempo	40.0	Ver Detalle

Escribe aquí para buscar

12:28 a.m. 13/04/2021

- **2104666 FICHA TECNÓLOGO EN GESTIÓN DE MERCADO.**
- **FASE PLANEACION: EJECUCIÓN EN LA ACTIVIDAD DE PROYECTO 2, 3, 4, 5, 6,7 Y 8.**
- **INVESTIGACIÓN DE MERCADO. ALISTAMIENTO, ANUNCIO, HABILITAR LA FASE, SESIÓN EN LÍNEA CON LOS APRENDICES, CORREO DE MOTIVACIÓN, SESIÓN SINCRÓNICA POR WHASAPP. ACTUALIZANDO LOS LINEAMIENTO EN LA PLATAFORMA.**



- 2104667 FICHA TECNÓLOGO EN GESTIÓN DE MERCADO.
- FASE PLANEACION: EJECUCIÓN EN LA ACTIVIDAD DE PROYECTO 2, 3, 4, 5, 6,7 Y 8.

- **INVESTIGACIÓN DE MERCADO. ALISTAMIENTO, ANUNCIO, HABILITAR LA FASE, SESIÓN EN LÍNEA CON LOS APRENDICES, CORREO DE MOTIVACIÓN, SESIÓN SINCRÓNICA POR WHASAPP. ACTUALIZANDO LOS LINEAMIENTO EN LA PLATAFORMA.**

The screenshot shows the SENA Territorium web interface. The top navigation bar includes the SENA logo and the user's name, YESICA YUJANA GUTIERREZ. The main content area displays a forum post titled "AP09-EV01- Foro: 'Estrategia de Precios y la importancia del pronóstico de ventas?'". The post is categorized under "Gestión de Mercados" and "Evidencia". It contains a detailed description of the forum's purpose, a list of participants (including Maria Juliana Bejarano Cardona, Johnatan Escobar Badillo, Adriana Paola Cepedes Pacheco, Yesica Yujana Gutierrez Orellano, Aura Raquel Herrera Polo, Emilker Emiro Sandoval Escobar, and Maria Palomino Hernandez), and a list of discussion topics. The post also includes a date range from 2021-05-19 to 2021-05-23.

The screenshot shows the SENA Territorium web interface, displaying a forum post titled "Buen día Cordial saludo. Envío adjunto de respuestas de la estrategia de precios y la importancia del pronóstico de ventas". The post is categorized under "Gestión de Mercados" and "Evidencia". It contains a detailed description of the forum's purpose, a list of participants (including Maria Juliana Bejarano Cardona, Johnatan Escobar Badillo, Adriana Paola Cepedes Pacheco, Yesica Yujana Gutierrez Orellano, Aura Raquel Herrera Polo, Emilker Emiro Sandoval Escobar, and Maria Palomino Hernandez), and a list of discussion topics. The post also includes a date range from 2021-05-19 to 2021-05-23.

FICHAS NUEVAS 2176066 GESTIÓN DE MERCADO; EJECUCION FASE PLANEACION 2, 3, 4 ,5 Y 6.

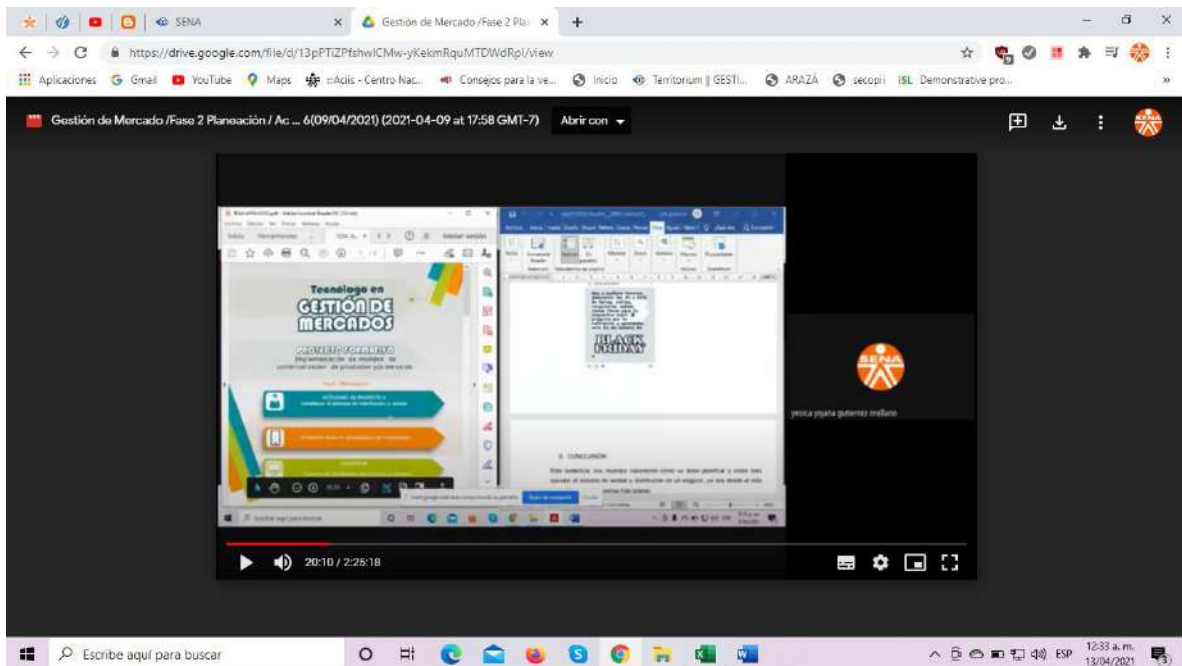
The screenshot shows a web browser window with the URL <https://sena.territorio.la/perfil.php?id=3916729>. The page header includes the SENA logo and the user's name, YESICA YOLIANA GUTIERREZ. The main content area displays a slide titled "FASE PLANEACIÓN AP 6". The slide text reads: "Estimados aprendices. Se encuentra disponible a partir de hoy 11 de Abril del 2021 el enlace de la grabación sesión en línea Fase Planeación APS Actividad de Aprendizaje II que tiene como objetivo Establecer el sistema de distribución y ventas. Enlace: <https://drive.google.com/file/d/13pTz2P5hntCMwYKelmRqumTDVnRqR/view?usp=sharing>. Siga la ruta: 'herramienta' contenido del curso / Proyecto/ SESION EN LINEA / carpeta Grabación sesiones en línea 2 / FASE PLANEACIÓN / Fase Planeación APS J040612 / Grabación y Resumen de conferencia APS resumen general Establecer el sistema de distribución y ventas (09/04/2021). Cordialmente, Yolana Gutiérrez Orellano - Instructora Vocera". The slide also features an illustration of a woman with red hair.

The screenshot shows the same web browser window, but the slide content has changed. The slide title is "¡Sin movimiento no hay acción para alcanzar el éxito!". The text on the slide reads: "Estimados Aprendices SENA. 'EL FUTURO DEPENDE DE LO QUE HAGAS HOY.' Gandhi. Esta frase nos demuestra que debemos superar obstáculos y actuar rápido para alcanzar la meta. Si vencemos las dificultades, alcanzaremos tu visión haciendo algo hoy. Muévete para tener éxito... ¡¡¡Haz ya tu plan de acción y consigue tus objetivos!!! Y ... recuerda, sin movimiento no hay acción!!!! info@habecorofinanzas.com". Below the text is a diagram with three boxes labeled "Objetivos", "Metas", and "Acciones". The slide also features an illustration of a woman with orange hair. The left sidebar of the application is visible, showing a list of navigation options such as "Inicio", "Gestión en línea", "Evaluaciones", "Wix", "Asistencia", "Galería", "Chat", "Competencias", "Acceso a portafolio de evidencias aprendices", "Identificación", "Centro de Calificaciones", "Administración Grupos", "Proyectos", "Rubricas", "Blogs", "Seguimiento", "Configuración", and "Acceso LinkedIn Learning".

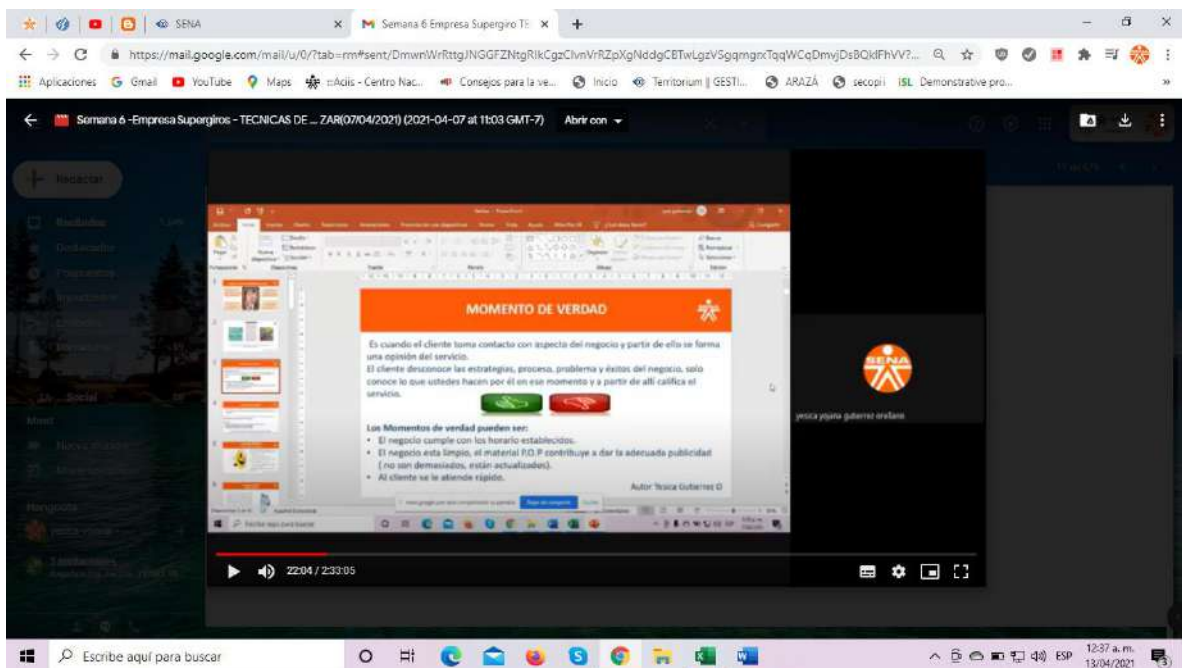
FICHAS NUEVAS 2176067 GESTIÓN DE MERCADO; EJECUCION FASE PLANEACION 2, 3,4 , 5 Y 6.

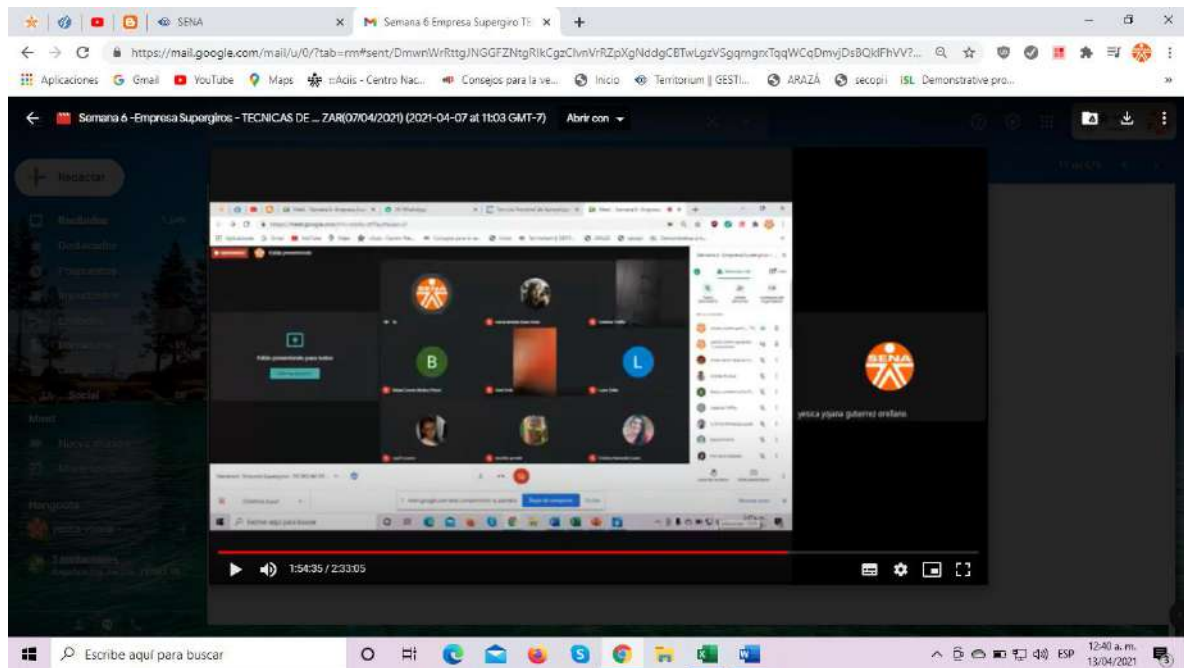
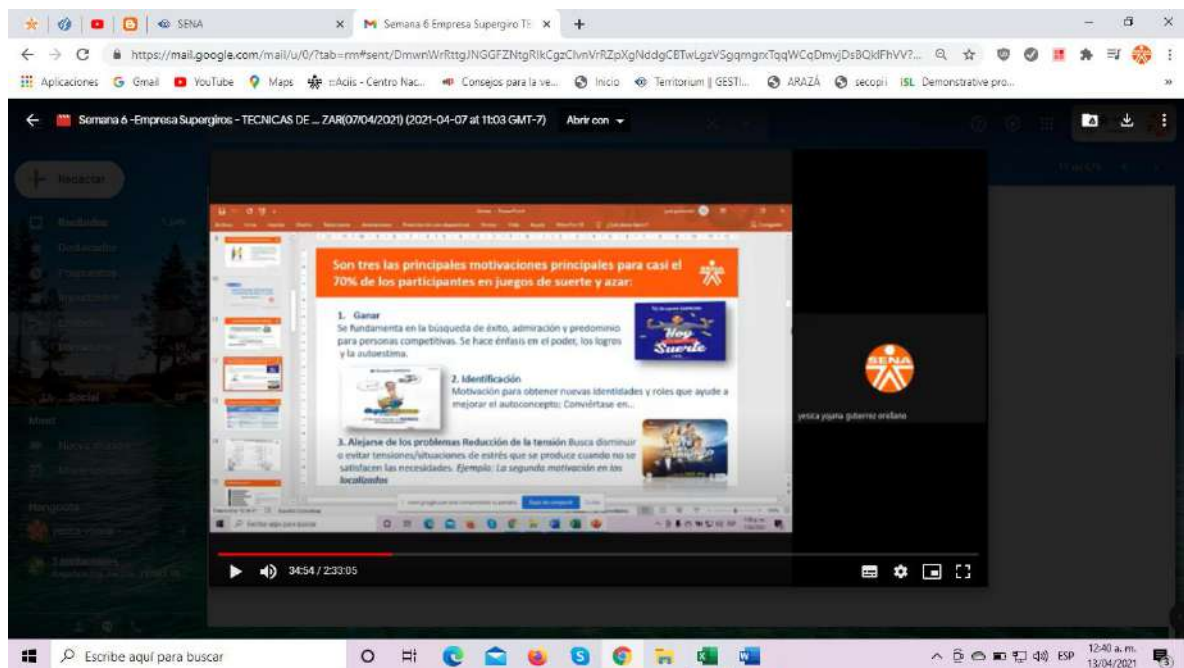
The screenshot shows a web browser window with the SENA Territorio platform. The page is titled 'Gestión de Mercados (2176067)' and is managed by 'Administrador LMS: YESICA YOJANA GUTIERREZ ORELLANO'. The page features a sidebar with navigation options like 'Anuncios', 'Participantes', and 'Herramientas'. The main content area includes a banner for 'Tecnólogo en GESTIÓN DE MERCADOS' and a section for 'Anuncio' with a text editor and a 'Compartir' button. The bottom of the browser shows the Windows taskbar with the search bar and system clock.

The screenshot shows the same SENA Territorio platform, but displaying an announcement titled 'Inicio Fase Planeación actividad de proyecto 6'. The announcement text includes details about the start of the project phase on May 8th, the meeting time (8:00 am), and the meeting link (meet.google.com/baa-ajqj-aym). It also lists the topics to be discussed, such as 'La distribución y la estrategia empresarial en ventas' and 'Definiendo y desarrollando habilidades para una comunicación asertiva'. The bottom of the browser shows the Windows taskbar with the search bar and system clock.

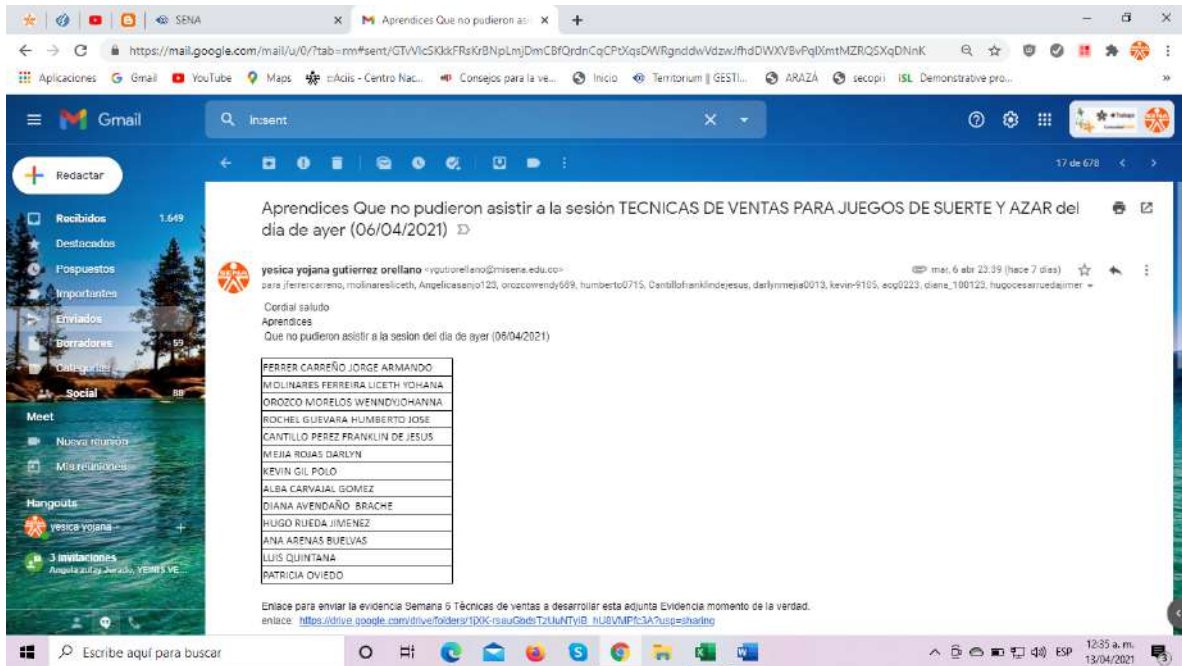
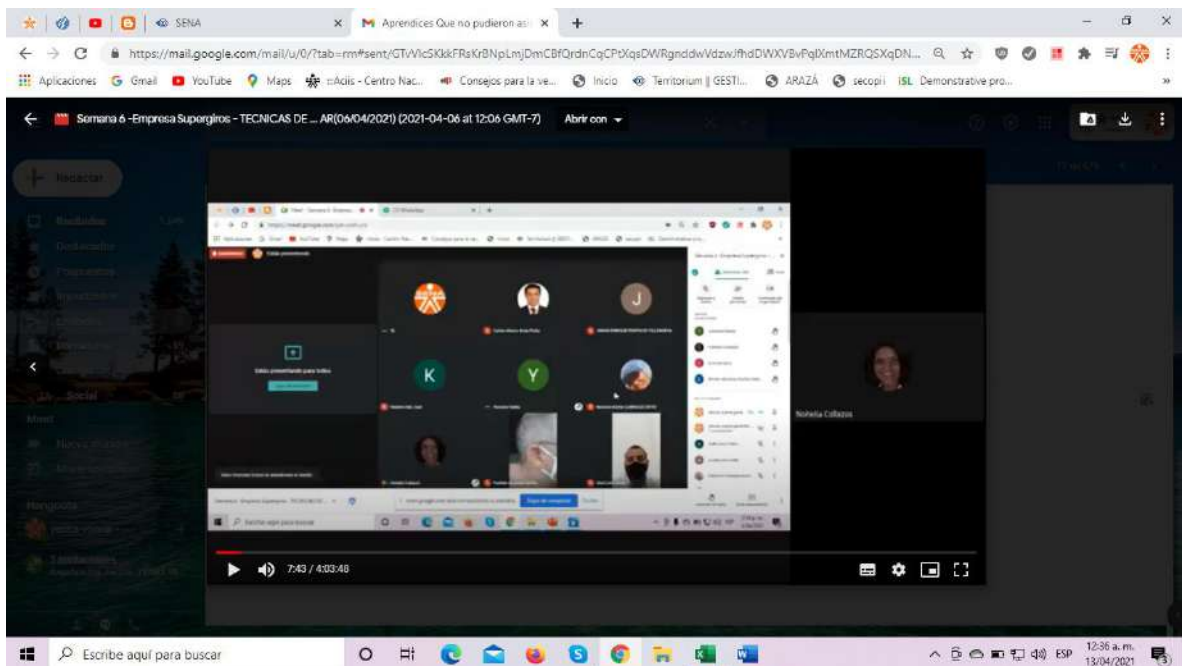


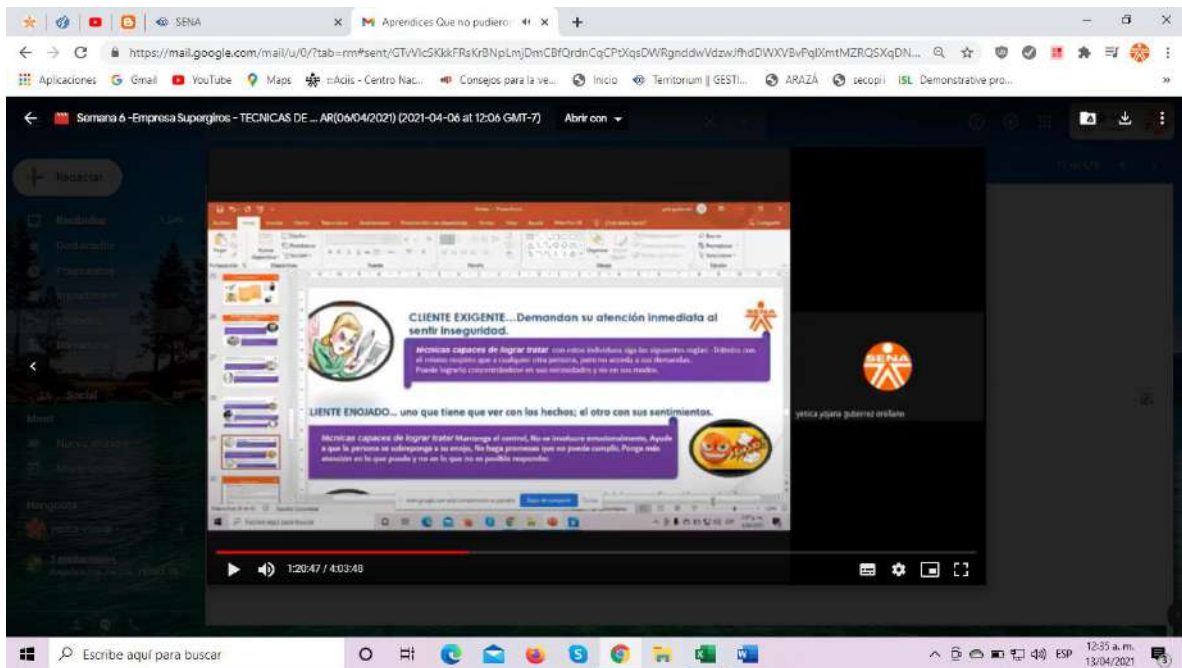
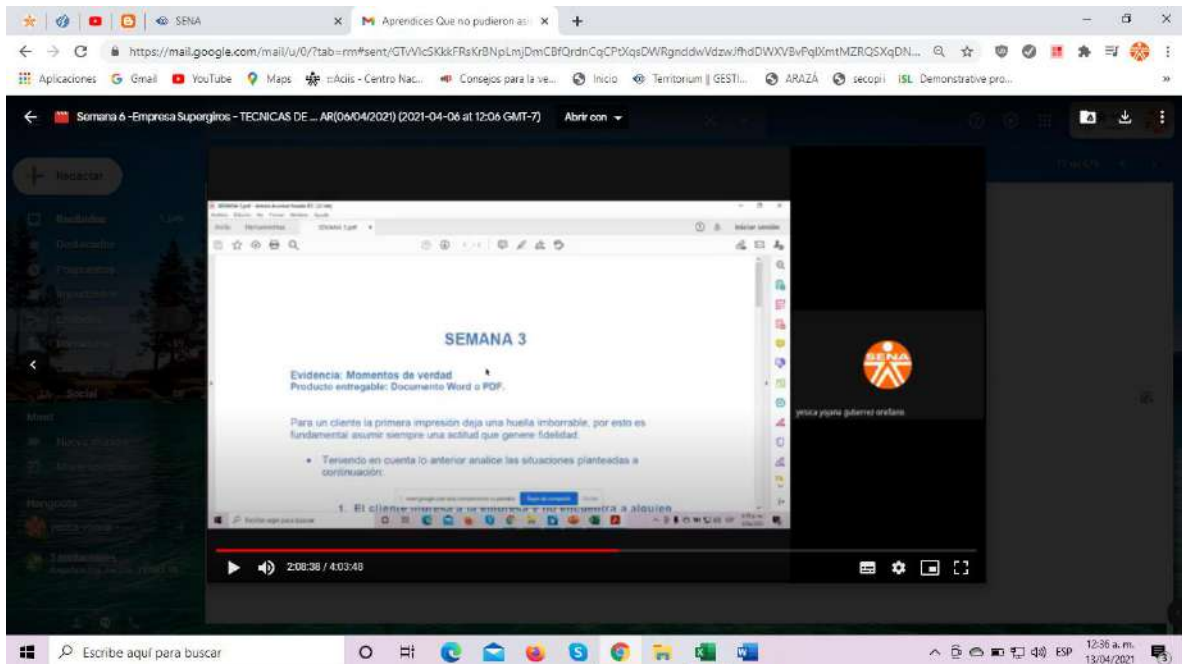
CURSO COMPLEMENTARIO _Supergiros Tuluá_ TECNICAS DE VENTAS PARA JUEGOS DE AZAR.





CURSO COMPLEMENTARIO _Supergiros Atlántico_ TECNICAS DE VENTAS PARA JUEGOS DE AZAR.





PROYECTO PRODUCTIVO – TITULADA VIRTUAL.1-2021.

SENA Territorium | 1-2021-AV-Plan de Negocios (eq 0214) WhatsApp

https://sena.territorio.ia/perfil.php?id=6388412

Aplicaciones Gmail YouTube Maps Adis - Centro Nac... Consejos para la ve... Inicio Territorium | GESTI... ARAZA secopi ISL Demonstrative pro...

YESICA YOLIANA GUTIERREZ

1-2021-AV-Plan de Negocios (eq 0214)

Equipo de Facilitadores de Etapa Productiva en Formación Virtual

Inspección por:
ANA MARIA VILLANUEVA
LUNA, Ricardo Javier Pineda
Sánchez, YENIS Dorey
Rosa Barrios, Dorey Yamile
Quirós, WILTON MELLER
CASTILLO FIGUEROA,
MARTHA LINDA URUEÑA
DÍAZ, EDYBETH
NAJARRETE RUEDA,
JORGE ALEJANDRO
CASTELLANOS BRAVO,
JIMMY FERNANDEZ
MOLANO, ELIANA
CAROLINA LÓPEZ
CARRILLO, YESICA
YOLIANA GUTIERREZ
ORELLANO, MONICA
PAOLA CARD SOGA.

PROYECTO PRODUCTIVO - TITULADA VIRTUAL

Ejecución de FORMACIÓN SENA

Avance Evidencia Oportunidad

Asunto:

Comparto con todos:

☐ Activar todo enriquecido
☐ Mostrar como prioritario
☐ Enviar como electrónico

Canal: (000)

Fecha de vigencia: 2021-03-12 22:18

☒ Agregar a una carpeta del curso

☒ Hipervínculo

Adjuntar archivos: Máx. 20MB

Anuncios

Búsqueda avanzada

Escribe aquí para buscar

SENA Re: Presentación nueva Facilitadora Etapa Productiva Formación Virtual

https://mail.google.com/mail/u/0/?tab=rm#sent/LtBXPiSHmwFRBVWfmRknqkHKqstJXVfqPsVrhVcQKPGCWbHrHBLobrsRFSmCzZpSBmVptB

Aplicaciones Gmail YouTube Maps Adis - Centro Nac... Consejos para la ve... Inicio Territorium | GESTI... ARAZA secopi ISL Demonstrative pro...

Re: Presentación nueva Facilitadora Etapa Productiva Formación Virtual

yesica yoliana gutierrez orellano <ygutierrez@msena.edu.co>
para Liseth

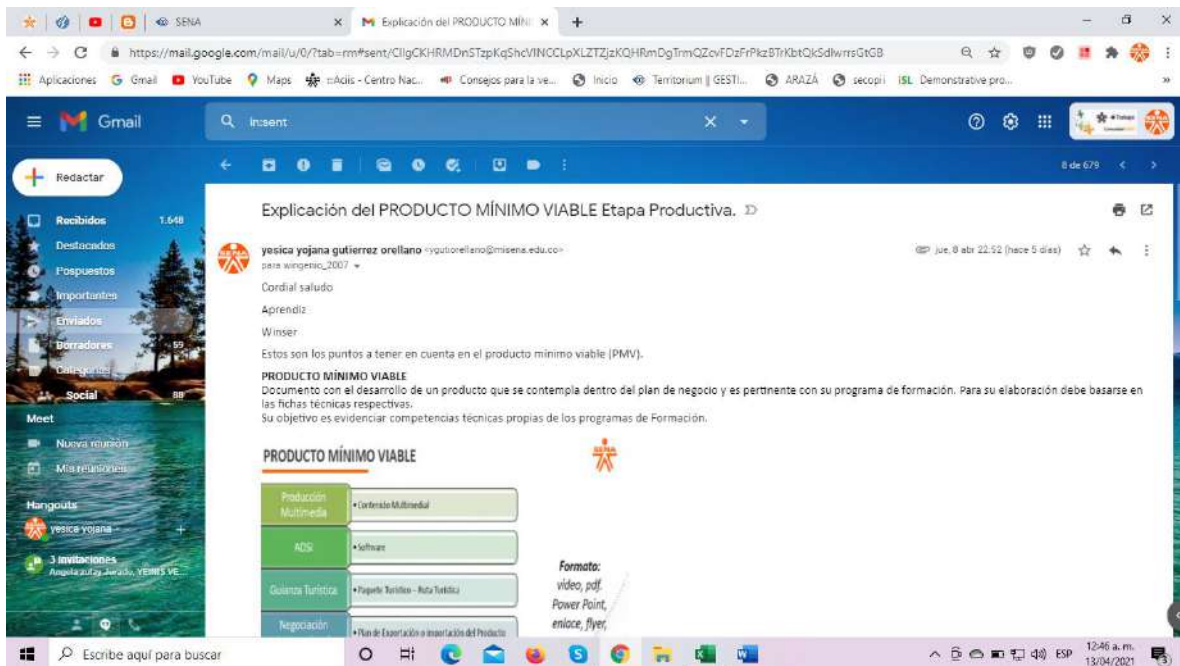
Cordial saludo
Instructora
Liseth

El aprendiz Winsor ya me contacto, estamos en el proceso de información orientando en PMV, pero aún no ha enviado avances.
En el proceso de la semana me coloco en contacto con el aprendiz.
Saludes y bendiciones

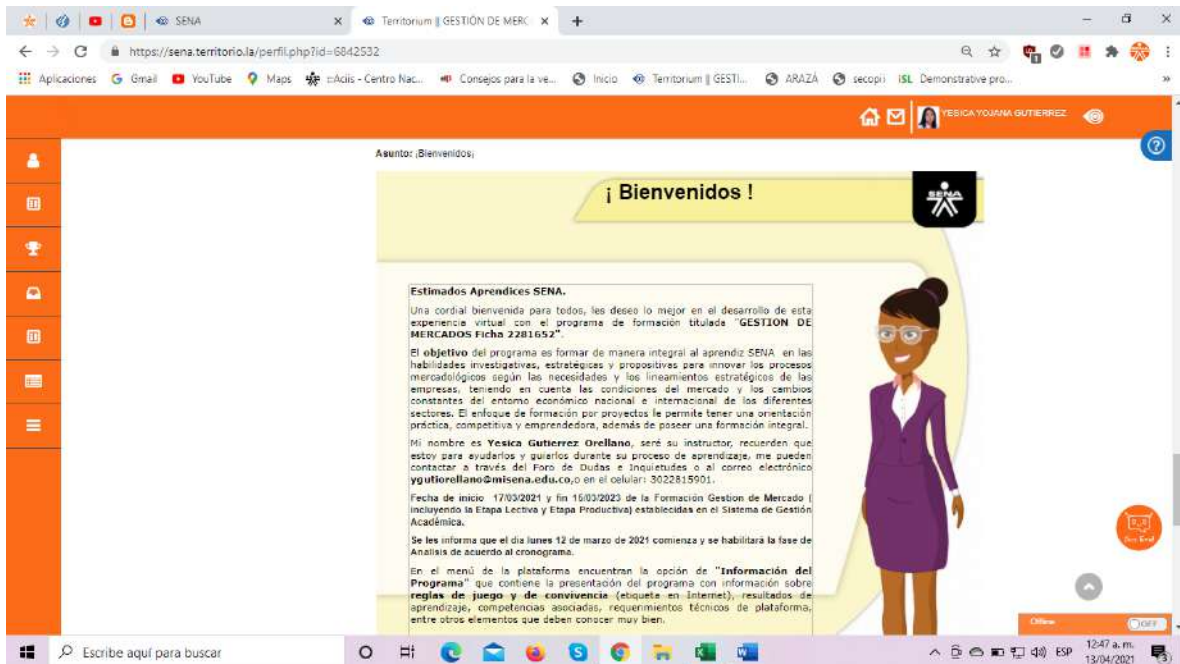
Yesica Gutierrez Orellano
Instructora de Formación Titulada Virtual
ygutierrez@msena.edu.co
31022815802
Calle 30 No. 35-164, Barranquilla, Colombia
www.senacol.com
@SENAColombia

El lun, 12 abr 2021 a las 11:40, Liseth Patricia Santander Morales <lsantander@msena.edu.co> escribió:
Buen día, estimada Instructora Yesica Gutiérrez, espero se encuentre muy bien.
Me presento, soy Useth Santander, la nueva facilitadora de etapa productiva del aprendiz Winsor Mauricio Ortega Rodríguez quien desarrolla la alternativa de proyecto productivo y pertenece al Centro Nacional Colombiano 9207 de la Regional Atlántico y a quien usted le realiza seguimiento y acompañamiento técnico en esta etapa del proceso formativo.
Adicionalmente aprovecho el espacio para consultarle si el aprendiz ha presentado evidencias del **primer y segundo avance en el Desarrollo del Prototipo o Producto Mínimo Viable** y es...

Escribe aquí para buscar



- 2281652 FICHA TECNÓLOGO EN GESTIÓN DE MERCADO APERTURA CURSO NUEVO FASE DE ANALISIS



Asunto: INICIO FASE ANALISIS

INICIO FASE ANALISIS

Estimados Aprendizices SENA,

FASE DE ANALISIS

Inicio hoy lunes 12 de Abril hasta el domingo 9 de Mayo de 2021.

Está compuesta por la (AP1) Actividad de Proyecto 1 "Caracterizar el comportamiento del mercado".

Comprende el desarrollo de dos Actividades de Aprendizaje (AA):

AA1: "Recopilar información a partir de diversas fuentes teniendo en cuenta su clasificación y veracidad, de acuerdo a los parámetros de investigación de la empresa".

AA2: "Caracterizar el comportamiento del mercado de acuerdo a la planeación estratégica de la empresa y sus políticas de mercado".

En la Fase de Análisis, del proyecto formativo se pretende que el aprendiz adquiere competencias mediante la revisión de los contenidos temáticos propuestos y la realización de las evidencias solicitadas, en relación con la implementación del sistema de información, la planeación de actividades de mercado que satisfagan las necesidades y expectativas de los clientes de acuerdo con los objetivos de la empresa, la comprensión de textos en idioma inglés sobre aspectos referidos a la gestión de mercados; igualmente se busca que el aprendiz promueva la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social.

¡Bienvenido!

Yesica Gutiérrez Orellano - Instructora Vocera Líder.

● 2282325 FICHA TECNÓLOGO EN GESTIÓN DE MERCADO APERTURA CURSO NUEVO FASE DE ANALISIS

FASE ANALISIS AP1

Estimados Aprendizices,

A partir de hoy, lunes 12 de Abril inician las actividades de proyecto 1 (AP1), la cual finalizará el Domingo 9 de Mayo de acuerdo al Cronograma Análisis. Estas actividades de proyecto 1 (AP1) tiene como objetivo "Caracterizar el comportamiento del Mercado".

Para tener en cuenta las fechas disponibles de las evidencias puede visualizarlo dando click al siguiente enlace:

CRONOGRAMA DE ANALISIS

Ruta Cronograma: Herramienta / contenido del curso / PROYECTO / cronograma / cronograma Fase Analisis.

¡Aprende a aprender! Lee los Materiales de formación, material complementario, para realizar las evidencias y si tiene dudas e inquietudes participa en la sesión en línea.

Evidencia 1: Foro "Descripción del Mercado".

Evidencia 2: Cuestionario "Caracterización del mercado".

Evidencia 3: "Proyecto de Investigación de Mercados Parte 1".

Evidencia 4: "Inglés- Hoja de Vida".

Evidencia 5: "Diagnóstico riesgos empresariales y personales".

Nota: Se requiere aprobar todas las Evidencias para aprobar el Resultado de aprendizaje, los invito a mantenerse al día con todos los compromisos del programa.

¡Haz siempre lo mejor que puedas. Lo que siembres ahora, cosecharás más tarde!

Yesica Gutiérrez - Instructora Vocera líder

¡Muchos Éxitos!

SENA Territorium | GESTIÓN DE MERC...

https://sena.territorio.ia/perfil.php?id=6845862

Aplicaciones Gmail YouTube Maps eAclis - Centro Nac... Consejos para la ve... Inicio Territorium | GESTI... ARAZA secopi ISL Demonstrative pro...

YESICA YOJANA GUTIERREZ ORELLANO
Fecha de inicio: 8 horas Antes - Fecha de vigencia: 12 de Marzo del 2021

Asunto: Apertura de la Formación Fase Análisis

¡Apertura de la Formación!

Estimados Aprendices SENA,

Una cordial bienvenida para todos, les deseo lo mejor en el desarrollo de esta experiencia virtual con el programa de formación titulada "GESTIÓN DE MERCADOS Ficha 2282325".

El Equipo de Instructores están conformado por:

- Instructor Técnica Vocera.
- Instructor de Inglés.
- Instructor Salud Ocupacional.
- Instructor Ética.
- Instructor de Emprendimiento.

Recuerden que estamos para ayudarlos y guiarlos durante su proceso de aprendizaje, nos pueden contactar a través del Foro de Dudas e Inquietudes o al correo electrónico o chat.

Se invita al aprendiz para que desarrolle la actividad "Saberes Previos":

- Actualización de datos personales = <http://oferta.senasofiaplus.edu.co/sofia-oferta/>
- Sondeo de conocimientos previos = Cuestionario
- Presentación que se evidencie a través del "Form Social de la formación".

Se recomienda a los aprendices la consulta del cronograma, normas/reglas de convivencia o reglas del programa, los videos o tutoriales de navegación de la plataforma para facilitar el manejo de la herramienta LMS.

12:49 a.m.
13/04/2021

- 2281701 TECNÓLOGO EN GESTIÓN LOGÍSTICA FASE DE INDUCCION CURSO NUEVO.

SENA Territorium | GESTIÓN LOGÍSTICA

https://sena.territorio.ia/perfil.php?id=6842772

Aplicaciones Gmail YouTube Maps eAclis - Centro Nac... Consejos para la ve... Inicio Territorium | GESTI... ARAZA secopi ISL Demonstrative pro...

YESICA YOJANA GUTIERREZ ORELLANO
Fecha de inicio: 11 horas Antes - Fecha de vigencia: 26 de Abril del 2021

Asunto: Culminación Fase Inducción.

0 Me gusta. 0 Comentario(s)

Estimados Aprendices SENA,

A continuación, relaciono las aprendizajes que están al día con la entrega y aprobación de las evidencias correspondientes a la FASE INDUCCIÓN:

Ver el siguiente enlace de los aprendices que se encuentran al día:

Listado de Calificaciones de los aprendices que aprobaron final de la Fase Inducción.

Los Felicito de manera especial, el compromiso, esmero y dedicación que han tenido.

Invito a los aprendices que no están relacionados a revisar el link: Mis calificaciones y verificar que todas las actividades estén subidas y evaluadas con A, las que tengan con D, deben atender los comentarios del (a) instructor(a) a cargo, hacer los ajustes o correcciones respectivas, deben contactar a la instructora Yesica Gutiérrez al correo ygutierrez@senasoft.edu.co, quien les orientará sobre las alternativas que les permitan aprobar la fase Inducción.

NOTA: Para las actividades que tengan pendientes por desarrollar es necesario que consulten las sesiones grabadas en las cuales encuentro la explicación detallada paso a paso sobre los contenidos a consultar, Leer Guía de aprendizaje, Material de Apoyo y Material Complementario.

Yesica Gutiérrez Orellano - Instructora

(Muchos Éxitos)

12:49 a.m.
13/04/2021

SENA

Territorium | GESTIÓN LOGÍSTICA

https://sena.territorio.la/perfil.php?id=6842772

Aplicaciones Gmail YouTube Maps mAdis - Centro Nac... Consejos para la ve... Inicio "Territorium | GESTI... ARAZÁ secopi ISL Demonstrative pro...

YESSICA YOMAMA GUTIERREZ

Asunto: Orientación General

Estimados Aprendices SENA,

Quando hacemos cambios en nuestra rutina diaria, cambiamos la manera en que miramos y hacemos las cosas, por tanto, tenemos éxito en todas nuestras metas.

No te pierdas, enfócate en cumplir tus objetivos, planifica tu tiempo, no permitas que las dudas lo detengan.

"No pierdas ni un segundo de tiempo, pues es tu activo más valioso."

El ÉXITO

es la suma de

PEQUEÑOS ESFUERZOS

que se repiten

CADA DÍA

Recuerda que tienes plazo hasta el domingo 11 de abril para subir todas las evidencias pendientes de INDUCCIÓN participa en los foros, desarrolla las evaluaciones y evidencias; comprueba tus calificaciones todas deben estar A (aprobadas) para que continúe al día y logres tus objetivos.

El día lunes 12 de abril comienza la Fase de Análisis con la Instructora Técnica Ana Martínez Pardo,

Cualquier inquietud o dudas los espacios de comunicación son Foro de dudas e inquietudes, correo electrónico, el chat están disponibles para ustedes con el ánimo de poder orientarlos de manera permanente.

Cordialmente

Yessica Gutiérrez Orellano - Instructora

Chat

OFF

Escribe aquí para buscar

12:50 a.m.

13/04/2021

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: YESICA YOJANA GUTIERREZ ORELLANO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO NACIONAL COLOMBO ALEMAN

FECHA INICIAL: 01/04/2021 00:00:00

FECHA FINAL: 30/04/2021 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA 2104667 - GESTIÓN DE MERCADOS
DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN TENIENDO EN CUENTA LA ESTRUCTURACIÓN DEL MERCADO.

ELEGIR EL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN Y VENTA APLICANDO TÉCNICAS DE EVALUACIÓN DE ACUERDO CON EL MERCADO META.

ELEGIR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN DE ACUERDO CON LA NATURALEZA DEL PRODUCTO Y EL SEGMENTO DE MERCADO.

IDENTIFICAR EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LAS METAS DE VENTAS DE LA EMPRESA.

OPTIMIZAR LA RED GEOGRÁFICA Y TECNOLÓGICA DE DISTRIBUIDORES, SEGÚN EL TAMAÑO DEL MERCADO Y LAS NECESIDADES DEL CLIENTE.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DISEÑAR EL PROYECTO DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA INVESTIGACIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DISEÑAR PROTOTIPOS DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS QUE SATISFAGAN LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES Y CUMPLAN LA NORMATIVIDAD LEGAL

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS ESPECIFICACIONES DEL PRODUCTO O SERVICIO DE ACUERDO CON LOS RESULTADOS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD Y EL MERCADO DEFINIDO.

DESARROLLAR EL NOMBRE Y LA MARCA DEL PRODUCTO O SERVICIO TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN.

ESTABLECER PARÁMETROS PARA EL DISEÑO DEL EMPAQUE Y ENVASES DEL PRODUCTO O SERVICIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS DEL MISMO.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR PRUEBAS DE MERCADO A PRODUCTOS O SERVICIOS CON CALIDAD DE SERVICIO TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA

VALORAR EL CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO O SERVICIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS DEL CONSUMIDOR Y LAS VARIABLES DEL MERCADO.

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

MANEJAR LAS RELACIONES PÚBLICAS CON LOS DIFERENTES ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL EVENTO, CON RESPETO POR OTRO Y SEGÚN EL PROGRAMA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN DE LA EMPRESA.

ORGANIZAR LA INFORMACIÓN RELACIONADA CON EL DESARROLLO DE LOS EVENTOS FRENTE A LOS RESULTADOS OBTENIDOS VS. LOS OBJETIVOS EMPRESARIALES TENIENDO EN CUENTA EL TIPO DE EVENTO SEGÚN LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

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

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DIAGNOSTICAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO, GARANTIZANDO LA UTILIZACIÓN DE FUENTES CONFIABLES Y FIDEDIGNAS DE LA INVESTIGACIÓN, SEGÚN POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

DISEÑAR INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE MERCADEO CONSIDERANDO LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO INTEGRADO, DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

ESTABLECER PROCESO DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.

ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO ORIENTADAS A GARANTIZAR MERCADEO RESPONSABLE, SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN.

- **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.

- **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

APLICAR ESTRATEGIAS PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CONSIDERANDO EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS APLICANDO MÉTODOS DE FIJACIÓN DE DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO SEGÚN POLÍTICA EMPRESARIAL.

DETERMINAR NICHOS DE MERCADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓN ESTABLECIDOS EN EL PLAN DE SEGMENTACIÓN.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	10,00
--------------------------------------	--------------

FICHA DE APRENDIZAJE:

2176066 - GESTIÓN DE MERCADOS

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN TENIENDO EN CUENTA LA ESTRUCTURACIÓN DEL MERCADO.

ELEGIR EL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN Y VENTA APLICANDO TÉCNICAS DE EVALUACIÓN DE ACUERDO CON EL MERCADO META.

ELEGIR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN DE ACUERDO CON LA NATURALEZA DEL PRODUCTO Y EL SEGMENTO DE MERCADO.

IDENTIFICAR EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LAS METAS DE VENTAS DE LA EMPRESA.

OPTIMIZAR LA RED GEOGRÁFICA Y TECNOLÓGICA DE DISTRIBUIDORES, SEGÚN EL TAMAÑO DEL MERCADO Y LAS NECESIDADES DEL CLIENTE.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DISEÑAR EL PROYECTO DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA INVESTIGACIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DISEÑAR PROTOTIPOS DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS QUE SATISFAGAN LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES Y CUMPLAN LA NORMATIVIDAD LEGAL

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS ESPECIFICACIONES DEL PRODUCTO O SERVICIO DE ACUERDO CON LOS RESULTADOS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD Y EL MERCADO DEFINIDO.

DESARROLLAR EL NOMBRE Y LA MARCA DEL PRODUCTO O SERVICIO TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN.

ESTABLECER PARÁMETROS PARA EL DISEÑO DEL EMPAQUE Y ENVASES DEL PRODUCTO O SERVICIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS DEL MISMO.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR PRUEBAS DE MERCADO A PRODUCTOS O SERVICIOS CON CALIDAD DE SERVICIO TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA

VALORAR EL CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO O SERVICIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS DEL CONSUMIDOR Y LAS VARIABLES DEL MERCADO.

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

MANEJAR LAS RELACIONES PÚBLICAS CON LOS DIFERENTES ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL EVENTO, CON RESPETO POR OTRO Y SEGÚN EL PROGRAMA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN DE LA EMPRESA.

ORGANIZAR LA INFORMACIÓN RELACIONADA CON EL DESARROLLO DE LOS EVENTOS FRENTE A LOS RESULTADOS OBTENIDOS VS. LOS OBJETIVOS EMPRESARIALES TENIENDO EN CUENTA EL TIPO DE EVENTO SEGÚN LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

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

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DIAGNOSTICAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO, GARANTIZANDO LA UTILIZACIÓN DE FUENTES CONFIABLES Y FIDEDIGNAS DE LA INVESTIGACIÓN, SEGÚN POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

DISEÑAR INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE MERCADEO CONSIDERANDO LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO INTEGRADO, DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

ESTABLECER PROCESO DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.

ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO ORIENTADAS A GARANTIZAR MERCADEO RESPONSABLE, SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN.

- **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.

- **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

APLICAR ESTRATEGIAS PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CONSIDERANDO EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS APLICANDO MÉTODOS DE FIJACIÓN DE DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO SEGÚN POLÍTICA EMPRESARIAL.

DETERMINAR NICHOS DE MERCADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓN ESTABLECIDOS EN EL PLAN DE SEGMENTACIÓN.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	9,90
--------------------------------------	-------------

FICHA DE APRENDIZAJE:

2104666 - GESTIÓN DE MERCADOS

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN TENIENDO EN CUENTA LA ESTRUCTURACIÓN DEL MERCADO.

ELEGIR EL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN Y VENTA APLICANDO TÉCNICAS DE EVALUACIÓN DE ACUERDO CON EL MERCADO META.

ELEGIR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN DE ACUERDO CON LA NATURALEZA DEL PRODUCTO Y EL SEGMENTO DE MERCADO.

IDENTIFICAR EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LAS METAS DE VENTAS DE LA EMPRESA.

OPTIMIZAR LA RED GEOGRÁFICA Y TECNOLÓGICA DE DISTRIBUIDORES, SEGÚN EL TAMAÑO DEL MERCADO Y LAS NECESIDADES DEL CLIENTE.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DISEÑAR EL PROYECTO DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA INVESTIGACIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DISEÑAR PROTOTIPOS DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS QUE SATISFAGAN LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES Y CUMPLAN LA NORMATIVIDAD LEGAL

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS ESPECIFICACIONES DEL PRODUCTO O SERVICIO DE ACUERDO CON LOS RESULTADOS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD Y EL MERCADO DEFINIDO.

DESARROLLAR EL NOMBRE Y LA MARCA DEL PRODUCTO O SERVICIO TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN.

ESTABLECER PARÁMETROS PARA EL DISEÑO DEL EMPAQUE Y ENVASES DEL PRODUCTO O SERVICIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS DEL MISMO.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR PRUEBAS DE MERCADO A PRODUCTOS O SERVICIOS CON CALIDAD DE SERVICIO TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA

VALORAR EL CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO O SERVICIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS DEL CONSUMIDOR Y LAS VARIABLES DEL MERCADO.

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

MANEJAR LAS RELACIONES PÚBLICAS CON LOS DIFERENTES ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL EVENTO, CON RESPETO POR OTRO Y SEGÚN EL PROGRAMA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN DE LA EMPRESA.

ORGANIZAR LA INFORMACIÓN RELACIONADA CON EL DESARROLLO DE LOS EVENTOS FRENTE A LOS RESULTADOS OBTENIDOS VS. LOS OBJETIVOS EMPRESARIALES TENIENDO EN CUENTA EL TIPO DE EVENTO SEGÚN LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

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

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DIAGNOSTICAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO, GARANTIZANDO LA UTILIZACIÓN DE FUENTES CONFIABLES Y FIDEDIGNAS DE LA INVESTIGACIÓN, SEGÚN POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

DISEÑAR INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE MERCADEO CONSIDERANDO LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO INTEGRADO, DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

ESTABLECER PROCESO DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.

ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO ORIENTADAS A GARANTIZAR MERCADEO RESPONSABLE, SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN.

- **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.

- **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

APLICAR ESTRATEGIAS PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CONSIDERANDO EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS APLICANDO MÉTODOS DE FIJACIÓN DE DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO SEGÚN POLÍTICA EMPRESARIAL.

DETERMINAR NICHOS DE MERCADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓN ESTABLECIDOS EN EL PLAN DE SEGMENTACIÓN.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	9,90
--------------------------------------	-------------

FICHA DE APRENDIZAJE:

2104665 - GESTIÓN DE MERCADOS

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN TENIENDO EN CUENTA LA ESTRUCTURACIÓN DEL MERCADO.

ELEGIR EL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN Y VENTA APLICANDO TÉCNICAS DE EVALUACIÓN DE ACUERDO CON EL MERCADO META.

ELEGIR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN DE ACUERDO CON LA NATURALEZA DEL PRODUCTO Y EL SEGMENTO DE MERCADO.

IDENTIFICAR EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LAS METAS DE VENTAS DE LA EMPRESA.

OPTIMIZAR LA RED GEOGRÁFICA Y TECNOLÓGICA DE DISTRIBUIDORES, SEGÚN EL TAMAÑO DEL MERCADO Y LAS NECESIDADES DEL CLIENTE.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DISEÑAR EL PROYECTO DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA INVESTIGACIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DISEÑAR PROTOTIPOS DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS QUE SATISFAGAN LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES Y CUMPLAN LA NORMATIVIDAD LEGAL

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS ESPECIFICACIONES DEL PRODUCTO O SERVICIO DE ACUERDO CON LOS RESULTADOS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD Y EL MERCADO DEFINIDO.

DESARROLLAR EL NOMBRE Y LA MARCA DEL PRODUCTO O SERVICIO TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN.

ESTABLECER PARÁMETROS PARA EL DISEÑO DEL EMPAQUE Y ENVASES DEL PRODUCTO O SERVICIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS DEL MISMO.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR PRUEBAS DE MERCADO A PRODUCTOS O SERVICIOS CON CALIDAD DE SERVICIO TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA

VALORAR EL CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO O SERVICIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS DEL CONSUMIDOR Y LAS VARIABLES DEL MERCADO.

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

MANEJAR LAS RELACIONES PÚBLICAS CON LOS DIFERENTES ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL EVENTO, CON RESPETO POR OTRO Y SEGÚN EL PROGRAMA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN DE LA EMPRESA.

ORGANIZAR LA INFORMACIÓN RELACIONADA CON EL DESARROLLO DE LOS EVENTOS FRENTE A LOS RESULTADOS OBTENIDOS VS. LOS OBJETIVOS EMPRESARIALES TENIENDO EN CUENTA EL TIPO DE EVENTO SEGÚN LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

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

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DIAGNOSTICAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO, GARANTIZANDO LA UTILIZACIÓN DE FUENTES CONFIABLES Y FIDEDIGNAS DE LA INVESTIGACIÓN, SEGÚN POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

DISEÑAR INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE MERCADEO CONSIDERANDO LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO INTEGRADO, DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

ESTABLECER PROCESO DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.

ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO ORIENTADAS A GARANTIZAR MERCADEO RESPONSABLE, SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN.

- **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.

- **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

APLICAR ESTRATEGIAS PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CONSIDERANDO EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS APLICANDO MÉTODOS DE FIJACIÓN DE DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO SEGÚN POLÍTICA EMPRESARIAL.

DETERMINAR NICHOS DE MERCADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓN ESTABLECIDOS EN EL PLAN DE SEGMENTACIÓN.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	10,00
-------------------------------	-------

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	39,80
-------------------------------------	-------

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: YESICA YOJANA GUTIERREZ ORELLANO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO NACIONAL COLOMBO ALEMAN