

NO	NOMBRE	HORAS	LUGAR	INICIO	FIN	HORARIO	ENTIDAD	PUBLICO AL QUE SE DIRIGE	REQUIS+J1:N47ITOS	CUPO MAXIMO ASISTENTES	MODALIDAD	TEMAS A DESARROLLAR	ESTADO
1	PRIMEROS AUXILIOS	40	PUNTO VIVE DIGITAL VERACRUZ CALLE 17 N°4-65	05-jun-18	19-jun-18	LUNES A VIERNES 8:00-12:00M	SENA	BENEFICIARIOS VENDEDORES	SABER LEER Y ESCRIBIR	30	PRESENCIAL	Reconocer marco normativo general de la atención en primeros auxilios teniendo en cuenta lineamientos vigentes. Asegurar el escenario de emergencia y/o urgencia teniendo en cuenta situación, recursos disponibles y protocolos establecidos. Atender a la persona con alteración de la salud teniendo en cuenta, recursos disponibles, protocolos y guías Entregar la asistencia de la persona con alteración de la salud al personal o entidad de emergencia correspondiente según protocolos y guías. Asegurar el escenario de emergencia y/o urgencia teniendo en cuenta situación, recursos disponibles y protocolos establecidos.	PROGRAMADO
2	COMERCIO ELECTRÓNICO	100	POR DEFINIR	05-jun-18			ALGOAP	PERSONAS QUE EJERCEN ACTIVIDADES DE LA ECONOMÍA INFORMAL	SABER LEER Y ESCRIBIR, TENER CONOCIMIENTOS BASICOS DEL MANEJO DE COMPUTADORES	20 PERSONAS POR GRUPO	PRESENCIAL	Introducción: Servicios de internet, e-commerce & e-bussines, clasificación del comercio electrónico E - marketing: encuestas en línea, estrategias de mercado en la Red, Publicidad on line. Elementos de una tienda electrónica: Catálogo de productos, carritos de compras, medios de pago, impuestos, logística, Información Corporativa, Registro de información y área de usuario Pagos on line: Contra reembolso, transferencia bancaria, Tarjeta Debito, Tarjeta de crédito Aspectos Legales - Datos: Comercio electrónico, habeas data, impuestos, obligaciones legales que debe cumplir una página, protección de datos, Devoluciones: Plazos de entrega, qué se debe entregar al cliente, cuál es el plazo para devolver un producto.	PROGRAMADO
3	FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL (SERVICIO AL CLIENTE, LOGISTICA, VENTAS, MERCADEO)	40	PLAZA DE MERCADO LAS FERIAS Calle74B N°69Q-35	06-jun-18		MIERCOLES 1:00 - 6:00 P.M	SENA	BENEFICIARIOS DE LA PLAZA DE MERCADO	SABER LEER Y ESCRIBIR	30	PRESENCIAL	SERVICIO AL CLIENTE, LOGISTICA, VENTAS, MERCADEO)	PROGRAMADO
4	FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL (SERVICIO AL CLIENTE, LOGISTICA, VENTAS, MERCADEO)	40	PLAZA DE MERCADO 20 DE JULIO- CARRERA 6 N°24A-30 SUR	07-jun-18		JUEVES 1:00 - 6:00PM	SENA	BENEFICIARIOS DE LA PLAZA DE MERCADO	SABER LEER Y ESCRIBIR	30	PRESENCIAL	SERVICIO AL CLIENTE, LOGISTICA, VENTAS, MERCADEO)	PROGRAMADO
5	MERCADEO Y FINANZAS ELABORACION DEL PRESUPUESTO PARA EL MANEJO DE LAS FINANZAS PERSONALES	40		08-jun-08			SENA					Conceptos: mercadeo, mercado, DOFA, segmento de mercado, mercado meta, competencia. Entorno comercial: Análisis económico, análisis de la competencia Estrategias de Mercado: Conceptos y aplicación producto, precio, promoción, publicidad, Distribución. Entender la importancia de la relación con los costos, gastos y factores determinantes en la fijación de precios del producto y/o servicio. Diferenciar claramente los conceptos de: utilidad, margen, rentabilidad y rendimiento. Estimar la demanda, el presupuesto y los indicadores financieros aplicables a las áreas de mercadeo y ventas Calidad de comerciante, Deberes del comerciante. Actividades mercantiles Empresa: Definición, Clasificaciones, naturaleza	PROGRAMADO
6	HIGIENE Y MANIPULACION DE ALIMENTOS	12	PLAZA DE MERCADO 12 DE OCTUBRE CARRERA 51 N°72-13	13-jun-18	13-jun-18	MIERCOLES 1:00 - 6:00 P.M	SENA	BENEFICIARIOS PLAZA DE MERCADO	SABER LEER Y ESCRIBIR	30	PRESENCIAL	Manipular alimentos de acuerdo con normatividad vigente. * Orientar el proceso de normalización de competencias laborales de acuerdo con políticas del organismo normalizador.	PROGRAMADO
7	COSTOS Y PRECIOS DE UN PRODUCTO MERCADERO Y SERVICIO AL CLIENTE GESTIÓN DE MERCADOS Y COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS CON MODELO CANVAS	40	PUNTO VIVE DIGITAL VERACRUZ CALLE 17 N° 4-65	21-jun-18	12-jul-18	JUEVES 8:00 - 12:00M	SENA	BENEFICIARIOS SESEC RUEDAS DE NEGOCIOS	SABER LEER Y ESCRIBIR	40	PRESENCIAL	Naturaleza, concepto y tipos de precios. Factores económicos, sociales, políticos, tecnológicos que inciden en la fijación de precios. Apariencia y actitud personal Expresión oral y escrita. Autocontrol y prudencia. Relaciones interpersonales. Curva de valor Atributos clave Factores clave del negocio Propuesta de valor Ventaja competitiva Marketing estratégico Marketing operativo Marketing mix Marketing experiencial: estrategias ( guerrilla) mercadotecnia directa.	PROGRAMADO
8	HIGIENE Y MANIPULACION DE ALIMENTOS	12	PARAISO MIRADOR CALLE 71 SUR N°27D-17	22-jun-18	22-jun-18	MIERCOLES 8:00 - 12:00 .M	SENA	BENEFICIARIOS TRANSMICABLE	SABER LEER Y ESCRIBIR	30	PRESENCIAL	Manipular alimentos de acuerdo con normatividad vigente. * Orientar el proceso de normalización de competencias laborales de acuerdo con políticas del organismo normalizador.	PROGRAMADO
9	CONSERVACIÓN DE ALIMENTOS	40	PLAZA DE MERCADO SAN CARLOS carrera 19C N°50A-90 SUR	26-jun-18	31-jul-18	MARTES 1:00 - 6:00PM	SENA	BENEFICIARIOS PLAZA DE MERCADO	SABER LEER Y ESCRIBIR	30	PRESENCIAL	1. Generalidades y principios básicos de la conservación de frutas y verduras. 2. La poscosecha en la conservación de alimentos. 3. Manipulación de Higiene de los alimentos en la conservación. 4. Aplicación de métodos de conservación en frutas y verduras.	PROGRAMADO