



Logística para la comercialización de productos

01 Presentación

Bienvenido a la formación complementaria en Logística para la comercialización de productos, a través de la cual comprenderá los diferentes conceptos de la planificación, los flujos de mercancías, distribución, entrega y controles para la comercialización.

Las empresas necesitan avanzar y mejorar continuamente en la logística comercial, puesto que este proceso se ha convertido en un elemento clave para el desarrollo de sus objetivos y muchas de las actividades organizacionales dependen, en gran parte, de estos procesos logísticos, que se verán reflejados en el producto final y, por lo tanto, influyen en la competitividad de la misma.

Este programa de formación está diseñado para lograr la competencia necesaria para el despacho de mercancías de acuerdo con la normativa de cargue y solicitudes de pedido, planificando y controlando las actividades relacionadas.

El aprendiz recibirá una formación integral, que le permitirá integrarse a la industria de logística comercial, permitiéndole desarrollarse como profesional en entornos multisectoriales debido a la alta aplicabilidad de los procesos logísticos comerciales en diferentes sectores del mercado.

Durante el proceso de formación, el aprendiz podrá desarrollar habilidades y conocimientos para estar en capacidad de integrarse con equipos de trabajo interdisciplinarios; tendrá la oportunidad de aprender a identificar, clasificar, verificar y registrar las mercancías adecuadamente; y además reconocerá la importancia de trabajar en equipo y con un excelente ambiente laboral, para así lograr los resultados esperados.



Código
84920091



horas
48



Duración
1 mes



Modalidad
Virtual

02 Justificación del programa

Hoy en día, las empresas se enfrentan a retos muy grandes por la globalización de los mercados, lo que ha permitido la entrada de la competencia internacional, y por esta razón, deben prepararse las organizaciones para poder competir con eficiencia y eficacia ante los retos que se les presentan.

El programa de logística para la comercialización de productos busca que el aprendiz adquiera habilidades necesarias para la incorporación y estabilidad laboral en la sociedad, haciendo frente a las variaciones que pueden ocurrir en el campo laboral y en la tecnología, de manera crítica y creativa, teniendo en cuenta que en los últimos años las herramientas de las TIC han cobrado importancia en los negocios. Las TIC son herramientas de aprendizaje que ayudarán a la organización y el análisis para generar capacidades de las nuevas generaciones.

El programa está diseñado para formar personas con habilidades y virtudes en logística para la comercialización de productos de empresas dedicadas en sus negociaciones a la distribución de mercancía.

Por lo tanto, la formación del programa se realizará virtualmente, de manera asincrónica, desde cada espacio y tiempo del aprendiz. Por lo anterior, se invita a los aprendices a estar en formación continua en los temas de interés y que se relacionen entre sí.

03 Competencias a desarrollar

- 210101058 Despachar la mercancía según normativa de cargue y solicitud de pedido.

04 Perfil de ingreso

- Cumplir con los requisitos exigidos por el SENA

05 Perfil de egreso (solo para titulada)

- No Aplica.

06 Estrategia metodológica

La metodología del presente programa se basa en el autoaprendizaje, mediante formación virtual. Sin embargo, el aprendiz tendrá un instructor, quien se pondrá en contacto por medio de los datos registrados.

El aprendizaje autónomo juega un papel fundamental en la calidad de la formación; cada uno de los aprendices tendrá la oportunidad de manejar sus tiempos, así como de asumir su responsabilidad. Esta es una forma de aprendizaje que maneja el SENA, bajo diferentes metodologías, en el marco de la formación por competencias, el aprendizaje por proyectos y el uso de técnicas didácticas activas que estimulan el pensamiento para la resolución de problemas simulados y reales.

Para el desarrollo de las competencias, el aprendiz tiene a su disposición las fuentes de información para su propia construcción de conocimiento, las cuales son:

- El instructor – Tutor
- El entorno
- Las TIC
- El trabajo colaborativo

De esto último, asumirá de manera competente una postura donde llegue a la reflexión sobre el quehacer y los resultados de aprendizaje. Por lo tanto, identificará el conjunto de operaciones de acuerdo con la planeación estratégica, clasificará los tipos de materiales y mercancías de acuerdo con la consolidación de pedidos, verificará la entrega y control del flujo de bienes y servicios con base en las negociaciones de la empresa, y por último, generará los registros de información y novedades ajustados a la distribución. Sin embargo, para llegar allí, primero pasará por los conocimientos de proceso, conocimientos de saber, y se tendrán unos criterios de evaluación.

