

	MODALIDAD	HORA	Día 1: Lunes 20-06-2022		Día 2: Miércoles 22-06-2022		Día 3: Viernes 24-06-2022	
Semana 1	SINCRÓNICA	6:00pm - 6:45pm	Unidad de aprendizaje N° 1 CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DE LOS PRODUCTOS EN VENTA SESIÓN 1 Conceptos básicos de ventas.		Unidad de aprendizaje N° 1 CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DE LOS PRODUCTOS EN VENTA SESIÓN 2 Conceptos de Marketing		Unidad de aprendizaje N° 1 CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DE LOS PRODUCTOS EN VENTA SESIÓN 3 Características técnicas de productos o servicios en venta.	
		6:45pm - 7:30pm						
		7:30pm - 8:15pm						
	ASINCRÓNICA	8:15pm - 9:00pm	Unidad de aprendizaje N° 1 CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DE LOS PRODUCTOS EN VENTA SESIÓN ASIN 1		Unidad de aprendizaje N° 1 CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DE LOS PRODUCTOS EN VENTA SESIÓN ASIN 2		Unidad de aprendizaje N° 1 CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DE LOS PRODUCTOS EN VENTA SESIÓN ASIN 3	
		9:00pm - 9:45pm						
	MODALIDAD	HORA	Día 4: Lunes 27-06-2022		Día 5: Miércoles 29-06-2022		Día 6: Viernes 01-07-2022	
Semana 2	SINCRÓNICA	6:00pm - 6:45pm	Unidad de aprendizaje N° 1 CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DE LOS PRODUCTOS EN VENTA SESIÓN 4 Información adicional de productos o servicios en venta.		Unidad de aprendizaje N° 2 REALIZA LA PREVENTA SESIÓN 5 Relación espacio y venta.		Unidad de aprendizaje N° 2 REALIZA LA PREVENTA SESIÓN 6 Línea de productos y servicios a comercializar.	
		6:45pm - 7:30pm						
		7:30pm - 8:15pm						
	ASINCRÓNICA	8:15pm - 9:00pm	Unidad de aprendizaje N° 1 CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DE LOS PRODUCTOS EN VENTA SESIÓN ASIN 4		Unidad de aprendizaje N° 2 REALIZA LA PREVENTA SESIÓN ASIN 5		Unidad de aprendizaje N° 2 REALIZA LA PREVENTA SESIÓN ASIN 6	
		9:00pm - 9:45pm						
	MODALIDAD	HORA	Día 7: Lunes 04-07-2022		Día 8: Miércoles 06-07-2022		Día 9: Viernes 08-07-2022	
Semana 3	SINCRÓNICA	6:00pm - 6:45pm	Unidad de aprendizaje N° 2 REALIZA LA PREVENTA SESIÓN 7 Estrategias de localización de clientes.		Unidad de aprendizaje N° 2 REALIZA LA PREVENTA SESIÓN 8 Técnicas de captación de clientes.		Unidad de aprendizaje N° 3 APLICA TÉCNICAS DE VENTA SESIÓN 9 Actividades de negociación.	
		6:45pm - 7:30pm						
		7:30pm - 8:15pm						
	ASINCRÓNICA	8:15pm - 9:00pm	Unidad de aprendizaje N° 2 REALIZA LA PREVENTA SESIÓN ASIN 7		Unidad de aprendizaje N° 2 REALIZA LA PREVENTA SESIÓN ASIN 8		Unidad de aprendizaje N° 3 APLICA TÉCNICAS DE VENTA SESIÓN ASIN 9	
		9:00pm - 9:45pm						
	MODALIDAD	HORA	Día 10: Lunes 11-07-2022		Día 11: Miércoles 13-07-2022		Día 12: Viernes 15-07-2022	
Semana 4	SINCRÓNICA	6:00pm - 6:45pm	Unidad de aprendizaje N° 3 APLICA TÉCNICAS DE VENTA SESIÓN 10 Los principios y técnicas de demostración y venta.		Unidad de aprendizaje N° 3 APLICA TÉCNICAS DE VENTA SESIÓN 11 Manejo de la comunicación con clientes o usuarios.		Unidad de aprendizaje N° 3 APLICA TÉCNICAS DE VENTA SESIÓN 12 Técnica de convencimiento.	
		6:45pm - 7:30pm						
		7:30pm - 8:15pm						
	ASINCRÓNICA	8:15pm - 9:00pm	Unidad de aprendizaje N° 3 APLICA TÉCNICAS DE VENTA SESIÓN ASIN 10		Unidad de aprendizaje N° 3 APLICA TÉCNICAS DE VENTA SESIÓN ASIN 11		Unidad de aprendizaje N° 3 APLICA TÉCNICAS DE VENTA SESIÓN ASIN 12	
		9:00pm - 9:45pm						
	MODALIDAD	HORA	Día 13: Lunes 18-07-2022		Día 14: Miércoles 20-07-2022		Día 15: Viernes 22-07-2022	
Semana 5	SINCRÓNICA	6:00pm - 6:45pm	Unidad de aprendizaje N° 4 APLICA TÉCNICAS PARA PROMOCIONAR SERVICIOS ADICIONALES; GARANTÍA EXTENDIDA, VENTA CRUZADA (CROSS SELLING) Sesión N° 13 Técnica de venta cruzada (Cross Selling).		Unidad de aprendizaje N° 4 APLICA TÉCNICAS PARA PROMOCIONAR SERVICIOS ADICIONALES; GARANTÍA EXTENDIDA, VENTA CRUZADA (CROSS SELLING) Sesión N° 13 Técnica de venta cruzada (Cross Selling).		Unidad de aprendizaje N° 4 APLICA TÉCNICAS PARA PROMOCIONAR SERVICIOS ADICIONALES; GARANTÍA EXTENDIDA, VENTA CRUZADA (CROSS SELLING) Sesión N° 14 Técnicas para promocionar servicios adicionales, Garantía extendida.	
		6:45pm - 7:30pm						
		7:30pm - 8:15pm						
	ASINCRÓNICA	8:15pm - 9:00pm	Unidad de aprendizaje N° 4 APLICA TÉCNICAS PARA PROMOCIONAR SERVICIOS ADICIONALES; GARANTÍA EXTENDIDA, VENTA CRUZADA (CROSS SELLING) Sesión Asin 13		Unidad de aprendizaje N° 4 APLICA TÉCNICAS PARA PROMOCIONAR SERVICIOS ADICIONALES; GARANTÍA EXTENDIDA, VENTA CRUZADA (CROSS SELLING) Sesión Asin 13		Unidad de aprendizaje N° 4 APLICA TÉCNICAS PARA PROMOCIONAR SERVICIOS ADICIONALES; GARANTÍA EXTENDIDA, VENTA CRUZADA (CROSS SELLING) Sesión Asin 14	
		9:00pm - 9:45pm						
	MODALIDAD	HORA	Día 16: Lunes 25-07-2022		Día 17: Miércoles 27-07-2022			
Semana 6	SINCRÓNICA	6:00pm - 6:45pm	Unidad de aprendizaje N° 4 APLICA TÉCNICAS PARA PROMOCIONAR SERVICIOS ADICIONALES; GARANTÍA EXTENDIDA, VENTA CRUZADA (CROSS SELLING) Sesión N° 14 Técnicas para promocionar servicios adicionales, Garantía extendida.		Unidad de aprendizaje N° 5 CIERRE DE VENTA Sesión N° 15 Principales técnicas de cierre de ventas.			
		6:45pm - 7:30pm						
		7:30pm - 8:15pm						
	ASINCRÓNICA	8:15pm - 9:00pm	Unidad de aprendizaje N° 4 APLICA TÉCNICAS PARA PROMOCIONAR SERVICIOS ADICIONALES; GARANTÍA		Unidad de aprendizaje N° 5 CIERRE DE VENTA Sesión Asin N° 15			

		9:00pm - 9:45pm	EXTENDIDA, VENTA CRUZADA (CROSS SELLING) Sesión Asin 14		Principales técnicas de cierre de ventas.		
	MODALIDAD	HORA	Día 18: Lunes 01-08-2022		Día 19: Miércoles 03-08-2022		Día 20: Viernes 05-08-2022
Semana 7	SINCRÓNICA	6:00pm - 6:45pm	Unidad de aprendizaje N° 5 CIERRE DE VENTA Sesión N° 15 Principales técnicas de cierre de ventas.		Unidad de aprendizaje N° 5 CIERRE DE VENTA Sesión N° 16 Cierre de venta de productos o servicios.		Unidad de aprendizaje N° 5 CIERRE DE VENTA Sesión N° 16 Cierre de venta de productos o servicios.
		6:45pm - 7:30pm					
		7:30pm - 8:15pm					
	ASINCRÓNICA	8:15pm - 9:00pm	Unidad de aprendizaje N° 5 CIERRE DE VENTA Sesión Asin N° 15 Principales técnicas de cierre de ventas.		Unidad de aprendizaje N° 5 CIERRE DE VENTA Sesión Asin N° 16 Cierre de venta de productos o servicios.		Unidad de aprendizaje N° 5 CIERRE DE VENTA Sesión Asin N° 16 Cierre de venta de productos o servicios.
9:00pm - 9:45pm							
	MODALIDAD	HORA	Día 21: Lunes 08-08-2022		Día 22: Miércoles 10-08-2022		Día 23: Viernes 11-08-2022
Semana 8	SINCRÓNICA	6:00pm - 6:45pm	Unidad de aprendizaje N° 6 CLIMA DE CONFIANZA PARA EL PÚBLICO Sesión N° 17 Importancia de una presentación personal adecuada.		Unidad de aprendizaje N° 6 CLIMA DE CONFIANZA PARA EL PÚBLICO Sesión N° 18 Clima de confianza al público.		Unidad de aprendizaje N° 6 CLIMA DE CONFIANZA PARA EL PÚBLICO Sesión N° 18 Clima de confianza al público.
		6:45pm - 7:30pm					
		7:30pm - 8:15pm					
	ASINCRÓNICA	8:15pm - 9:00pm	Unidad de aprendizaje N° 6 CLIMA DE CONFIANZA PARA EL PÚBLICO Sesión Asin N° 17 Importancia de una presentación personal adecuada.		Unidad de aprendizaje N° 6 CLIMA DE CONFIANZA PARA EL PÚBLICO Sesión Asin N° 18 Clima de confianza al público.		Unidad de aprendizaje N° 6 CLIMA DE CONFIANZA PARA EL PÚBLICO Sesión Asin N° 18 Clima de confianza al público.
9:00pm - 9:45pm							
	MODALIDAD	HORA	Día 24: Lunes 15-08-2022		Día 25: Miércoles 17-08-2022		Día 26: Viernes 19-08-2022
Semana 9	SINCRÓNICA	6:00pm - 6:45pm	Unidad de aprendizaje N° 6 CLIMA DE CONFIANZA PARA EL PÚBLICO Sesión N° 19 Técnica hilo de conductor.		Unidad de aprendizaje N° 7 ATENCIÓN PERSONALIZADA AL CLIENTE Sesión N° 20 Decisión de compra del producto.		Unidad de aprendizaje N° 7 ATENCIÓN PERSONALIZADA AL CLIENTE Sesión N° 21 Ventajas del producto para decidir la compra al cliente.
		6:45pm - 7:30pm					
		7:30pm - 8:15pm					
	ASINCRÓNICA	8:15pm - 9:00pm	Unidad de aprendizaje N° 6 CLIMA DE CONFIANZA PARA EL PÚBLICO Sesión Asin N° 19 Técnica hilo de conductor.		Unidad de aprendizaje N° 7 ATENCIÓN PERSONALIZADA AL CLIENTE Sesión Asin N° 20 Decisión de compra del producto.		Unidad de aprendizaje N° 7 ATENCIÓN PERSONALIZADA AL CLIENTE Sesión Asin N° 21 Ventajas del producto para decidir la compra al cliente.
9:00pm - 9:45pm							
	MODALIDAD	HORA	Día 27: Lunes 22-08-2022		Día 28: Miércoles 24-08-2022		
Semana 10	SINCRÓNICA	6:00pm - 6:45pm	Unidad de aprendizaje N° 7 ATENCIÓN PERSONALIZADA AL CLIENTE Sesión N° 21 Ventajas del producto para decidir la compra al cliente.		Unidad de aprendizaje N° 7 ATENCIÓN PERSONALIZADA AL CLIENTE Sesión N° 22 Reclamos del cliente y normativa vigente.		
		6:45pm - 7:30pm					
		7:30pm - 8:15pm					
	ASINCRÓNICA	8:15pm - 9:00pm	Unidad de aprendizaje N° 7 ATENCIÓN PERSONALIZADA AL CLIENTE Sesión Asin N° 21 Ventajas del producto para decidir la compra al cliente.		Unidad de aprendizaje N° 7 ATENCIÓN PERSONALIZADA AL CLIENTE Sesión Asin N° 22 Reclamos del cliente y normativa vigente.		
9:00pm - 9:45pm							

LEYENDA	UNIDAD DE APRENDIZAJE	DOCENTE	TOTAL DE HORAS		TOTAL DE HORAS
			SINCRÓNICAS	ASINCRÓNICAS	
	Unidad de aprendizaje N° 1 CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DE LOS PRODUCTOS EN VENTA	ECO, GLADYS VIOLETA ONTANEDA AGURTO	10	8	18
	Unidad de aprendizaje N° 2 REALIZA LA PREVENTA		10	8	18
	Unidad de aprendizaje N° 3 APLICA TÉCNICAS DE VENTA		11	8	19
	Unidad de aprendizaje N° 4 APLICA TÉCNICAS PARA PROMOCIONAR SERVICIOS ADICIONALES; GARANTÍA EXTENDIDA, VENTA CRUZADA (CROSS SELLING)		11	6	17
	Unidad de aprendizaje N° 5 CIERRE DE VENTA		10	6	16
	Unidad de aprendizaje N° 6 CLIMA DE CONFIANZA PARA EL PÚBLICO USUARIO		10	6	16
	Unidad de aprendizaje N° 7 ATENCIÓN PERSONALIZADA AL CLIENTE		10	6	16
			72	48	120