



A close-up photograph of several green crates filled with ripe, red and yellow apples. In the upper left corner, a person wearing a pink shirt is visible, though slightly out of focus. The background is a soft-focus view of more crates and foliage.

Impulso multicanal de productos alimenticios

01 Presentación

El Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, dentro de su oferta educativa, propone el programa de formación técnico en Impulso multicanal de productos alimenticios, el cual responde a los requerimientos de las empresas dedicadas a la distribución de productos alimenticios que requieren de una gestión integral e innovadora en la distribución de los productos y la fidelización de clientes, para ser competitivas en el mercado de alimentos que cada día es más cambiante y diverso.

El desarrollo de estrategias para la distribución comercial de productos alimenticios exige diversificar la forma en que se implementan técnicas de manejo de alimentos, promoción, exhibición de producto, ejecución de inventarios e impulso de productos que permitan crecer y fidelizar clientes de forma exponencial.

Los cambios que viven las personas en sus hábitos y comportamientos debido a la tecnología, exigen a las empresas conectar emocionalmente con los consumidores a través de la integración de los canales de comunicación y, para llegar a un mayor número de consumidores, es necesario disponer de diversos canales que destaque el valor del servicio al cliente, ofreciendo diferentes opciones a los clientes que les permitan el contacto fácil y rápido con la empresa.

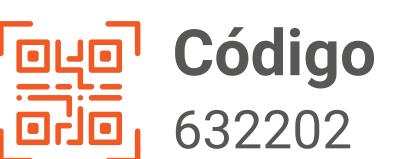
El programa de formación permite al aprendiz desarrollar habilidades en las labores propias asociadas al impulso multicanal de productos alimenticios, como son: aplicación de Buenas Prácticas de Manufactura, seguridad y salud en el trabajo, toma física de inventarios, impulsar productos alimenticios en multicanal y elaborar la exhibición e informe del evento promocional.

El egresado de este programa podrá desempeñarse como mercaderista e impulsador en organizaciones que comercializan productos alimenticios y estará en capacidad de crear unidades productivas, gestionar procesos comerciales en diferentes puntos de venta a través del multicanal o ser vendedores independientes de productos alimenticios. Tendrá habilidades para fomentar procesos de responsabilidad social, aportando desde su entorno laboral al mejoramiento de la calidad de vida de su contexto cercano y, además, contribuirá a la sostenibilidad medioambiental. Impulsará y exhibirá productos alimenticios, utilizando herramientas y aplicando tecnologías disponibles en los diferentes canales establecidos por la organización y alcanzando resultados eficientes en la prestación del servicio.



Información del programa

Clic para ver el video



Código
632202



Horas
2208



Duración
15 meses



Modalidad
Virtual



02 Justificación del programa

El crecimiento y auge de los diferentes formatos comerciales del sector minorista y la adopción de soluciones multicanal para la atención de los clientes o consumidores, demandan procesos comerciales innovadores que permitan expandir el alcance de la marca, aumentar el índice de ventas, fidelizar y atraer nuevos clientes. Así mismo, la distribución comercial de productos alimenticios es un proceso estratégico para el desarrollo social y económico del país que requiere de talento humano con formación especializada en técnicas de manejo de alimentos, estrategias de impulso, técnicas de exhibición de productos alimenticios, beneficiando a productores, empresarios, clientes y comunidad en general.

A pesar de la afectación de la capacidad financiera y productiva de las empresas por cuenta de la pandemia por Covid-19, Confecámaras (2021) reportó que entre enero y junio de 2021 la dinámica nacional de creación de empresas fue superior en un 26,2%, frente al mismo período de 2020, siendo el comercio, los servicios y la industria, los sectores donde se observó mayor cantidad de unidades productivas creadas. Es así como el sector comercio contribuyó con un 37,54% del total de nuevas empresas creadoras de empleo, concentradas en actividades de comercio al por menor de alimentos, bebidas o tabaco y de productos farmacéuticos (2,6%). Este comportamiento positivo del sector comercio también se pudo evidenciar en el mercado laboral según el Observatorio Laboral y Ocupacional del SENA (OLO), desde la ocupación de Mercaderistas e Impulsadores como la tercera más solicitada por los empresarios durante el primer trimestre de 2021, con el mayor número de vacantes después de auxiliares de información y servicio al cliente y vendedores de ventas no técnicas.

Desde esta perspectiva, el Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA propone el programa técnico laboral en Impulso multicanal de productos alimenticios, como un espacio propicio para que el aprendiz se proyecte como agente dinamizador de procesos comerciales innovadores, capaz de potenciar el interés del cliente a través del impulso y la exhibición, competente para interactuar de manera positiva con clientes a través del uso de diversos canales como el detallista, de autoservicio o dispensadores y el omnicanal, para entregar información comercial sobre los productos alimenticios de consumo humano y animal en los diferentes formatos, con lo cual aporta de manera diferencial a la organización.

03 Competencias a desarrollar

- 290801105 Almacenar alimentos de acuerdo con procedimiento técnico.
- 260101063 Impulsar productos de acuerdo con el plan promocional y protocolos de campaña.

- 220501046 Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información.
- 240201524 Desarrollar procesos de comunicación eficaces y efectivos, teniendo en cuenta situaciones de orden social, personal y productivo.
- 240201528 Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
- 240202501 Interactuar en lengua inglesa de forma oral y escrita dentro de contextos sociales y laborales según los criterios establecidos por el marco común europeo de referencia para las lenguas.
- 240201530 Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
- 240201526 Enrique Low Murtra - Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
- 210201501 Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
- 220601501 Aplicar prácticas de protección ambiental, seguridad y salud en el trabajo de acuerdo con las políticas organizacionales y la normatividad vigente.
- 240201533 Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales.
- 230101507 Generar hábitos saludables de vida mediante la aplicación de programas de actividad física en los contextos productivos y sociales.
- 999999999 Aplicar en la resolución de problemas del sector productivo, los conocimientos, habilidades y destrezas, pertinentes a las competencias del programa de formación, asumiendo estrategias y metodología de autogestión.

04 Perfil de ingreso

El nivel académico del aspirante es básica secundaria, específicamente de grado noveno, con su respectiva certificación académica. No se requiere certificación de formación para el trabajo y desarrollo humano adicional. La edad mínima es de 14 años, además debe contar con disposición para interactuar con clientes, relacionamiento interpersonal, capacidad para trabajo en equipo, tolerancia a la frustración, comunicación asertiva



y liderazgo. Restricciones de ingreso soportadas en la legislación vigente: (Limitaciones físicas o cognitivas que impiden total o parcialmente el desarrollo de la formación y que estén expresamente descrita y soportadas en normas relacionadas con el desempeño ocupacional y profesional).

05 Perfil de egreso

El egresado del programa técnico laboral en Impulso multicanal de productos alimenticios estará en capacidad de impulsar, exhibir y almacenar productos alimenticios a través de diferentes canales, brindar información sobre los atributos y beneficios. Se puede desempeñar en organizaciones que comercializan alimentos. Se caracteriza, además, por ser una persona íntegra, con capacidad propositiva, comunicación assertiva y capaz de colaborar con equipos de trabajo.

06 Estrategia metodológica

Centrada en la construcción de autonomía para garantizar la calidad 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, soportadas en el uso de las tecnologías de la información y la comunicación, integradas, en ambientes virtuales de aprendizaje, que recrean el contexto productivo y vinculan al aprendiz con la realidad cotidiana y el desarrollo de las competencias.

Igualmente, debe estimular de manera permanente la autocrítica y la reflexión del aprendiz sobre el quehacer y los resultados de aprendizaje que logra a través de la vinculación activa de las cuatro fuentes de información para la construcción de conocimiento:

- Instructor - tutor
- El entorno
- Las TIC
- El trabajo colaborativo